

Le Brésil et l'Afrique en 1988

par Daniel SOLANO

L'expansion du commerce mondial s'est accompagnée de l'apparition de nouveaux flux commerciaux entre les pays en voie de développement. Le commerce Sud-Sud représente actuellement 30 % des échanges mondiaux, selon les statistiques du Fonds monétaire international. Ce phénomène nouveau et mal connu pose une série de questions. Ces flux vont-ils continuer à progresser au cours des années à venir ? Que signifie pour les pays industriels l'émergence des « nouveaux concurrents » du Sud ? Faut-il intégrer ce commerce dans la stratégie internationale d'une entreprise ?

Les échanges Brésil-Afrique constituent un exemple particulièrement intéressant de ce commerce Sud-Sud. Ces deux continents (car le Brésil, grand comme quinze fois la France, est davantage un continent qu'un pays) ont à la fois des ressemblances et des divergences. La plus grande partie du Brésil et de l'Afrique est située sous les tropiques. Le Brésil compte une importante population noire, restée très proche de ses racines africaines. Mais l'économie semble les séparer : le Brésil a réussi à se doter d'une industrie compétitive, tandis que l'agriculture est la principale activité de l'Afrique.

Pendant les années soixante-dix et le début des années quatre-vingts, les échanges Brésil-Afrique ont progressé à un rythme très rapide. Des entreprises brésiliennes d'ingénierie et de BTP ont réussi à arracher des contrats significatifs dans des pays considérés comme des « chasses gardées » des fournisseurs européens. Cette percée rapide a mis en évidence les atouts et le dynamisme des Brésiliens en Afrique. Pourtant au cours des deux dernières années, le commerce a fortement baissé et les signatures de grands contrats se sont raréfiées.

Ce dossier a pour but de dresser un bilan des relations Brésil-Afrique en 1988. Une première partie est consacrée à l'analyse des échanges commerciaux. La stratégie africaine de la diplomatie brésilienne et l'appui de l'Etat font l'objet de la deuxième partie. L'action du secteur privé est analysée dans la troisième partie. Une interview de M. Gabriel Colo, consultant brésilien spécialiste des relations Brésil-Afrique, clôt ce dossier.

Echanges commerciaux : l'effet de la crise

Traditionnellement absent de l'Afrique, le Brésil a réussi une percée commerciale pendant les années soixante-dix et le début de cette décennie. Au cours des deux dernières années, les flux commerciaux se sont brutalement contractés, mettant ainsi en évidence la fragilité des résultats obtenus. L'analyse des statistiques montre que le Brésil a néanmoins réussi à créer de nouveaux courants commerciaux qui devraient être renforcés malgré un environnement

Les caractéristiques générales du commerce Brésil-Afrique

Jusqu'à une période récente, le Brésil a été virtuellement absent de l'Afrique. Pendant les années 1964-1967, les exportations représentent en moyenne \$ 25 millions dont 41 % sont destinés à l'Afrique du Sud et 41 % au Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie). En 1966, les exportations vers l'Afrique ne représentent que 1,4 % des exportations totales brésiliennes.

La situation change à partir du début des années soixante-dix. Les exportations vers l'Afrique (Egypte exclue) progressent très rapidement, passant de \$ 59 millions en 1970 à près de \$ 400 millions en 1975 et à \$ 1 154 millions en 1980. L'année 1981 se caractérise par un nouveau bond puisque les ventes grimpent à \$ 1,7 milliard. En onze ans, les exportations vers l'Afrique ont progressé de 2 780 %, ce qui constitue une performance remarquable même si la faiblesse initiale des montants permet d'expliquer aussi la rapidité de la progression.

La part de l'Afrique dans les exportations brésiliennes passe de 2 % en 1968

à 5,2 % en 1974 puis se stabilise à ce niveau au cours de la deuxième moitié de la décennie soixante-dix. La poussée des exportations en 1981 porte ce ratio à 7,3 %, le taux le plus élevé atteint jusqu'ici.

En 1982-1983, les ventes fléchissent puis on constate une nouvelle progression. En 1985, les exportations brésiliennes frôlent \$ 1,8 milliard mais cette reprise est de courte durée. En 1986, les exportations baissent brutalement de 56 % et ne représentent plus que \$ 788 millions. En 1987, les statistiques font état d'une reprise (+ 21 %) et les ventes atteignent \$ 955 millions. La part de l'Afrique dans le total a néanmoins fortement baissé puisqu'elle n'est plus que de 3,6 % en 1987 (contre 6,9 % en 1985).

L'évolution des importations est similaire. Mais à la fin des années soixante-dix, l'augmentation est encore plus rapide puisque celles-ci passent de \$ 463 millions en 1979 à près de \$ 2 milliards en 1981. Les importations baissent fortement en 1982-1983 puis augmentent au cours des deux années suivantes. Une nouvelle contraction de grande ampleur a lieu en 1986 et en 1987. Les importations ne représentent plus que \$ 528 millions en 1987 contre \$ 1,7 milliard en 1985.

A l'exception de la période 1969-1977 et de l'année 1981, la balance commerciale est excédentaire au profit du Brésil. Au cours des deux dernières années, l'excédent s'est accru en raison de la baisse dramatique des importations. Le taux de couverture (ratio exportations/importations) est passé de 103 % en 1985 à 181 % en 1987.

L'analyse de la structure du commerce par produits permet de comprendre les raisons des fluctuations des importations. Le pétrole brut assure la grande majorité des achats brésiliens à l'Afrique : 96 % en 1985. Pendant les deux années suivantes, cette proportion a baissé pour atteindre 69 % en 1987.

Pour réduire sa dépendance à l'égard du Moyen-Orient et faciliter les exportations, le Brésil a conclu des contrats d'approvisionnement en Afrique. La part de ce continent dans le total des importations pétrolières brésiliennes est passée de 3,3 % en 1979 à 30 % en 1985. La contribution du Nigeria a grimpé de 0,4 % à 24,2 %, ce pays devenant même en 1985 le deuxième fournisseur du Brésil après l'Irak. Au cours des deux dernières années, les achats ont diminué en volume (20,5 millions de barils en 1987 contre 59,8 millions en 1985) et en valeur (en raison de la baisse des prix). Le montant global des achats brésiliens à l'Afrique est lié aux enlèvements de pétrole.

Le Brésil vend à l'Afrique des produits élaborés. La différence essentielle par rapport au commerce avec d'autres régions (notamment les pays industria-

lisés), réside dans l'importance des produits manufacturés. Ceux-ci ont constitué 88 % des ventes brésiliennes en Afrique en 1985 alors qu'au niveau de l'ensemble des exportations cette part est de 56 %. Les matières premières dont le Brésil est un grand producteur n'ont représenté que 8 % des ventes en Afrique; il s'agit essentiellement de café, de sucre et de tabac.

Les produits pétroliers occupent une place prééminente : en 1985, l'essence, le kérosène et le gazole ont totalisé \$ 787 millions, soit la moitié des exportations de produits manufacturés vers l'Afrique. Le Brésil a également vendu du matériel de transport (\$ 287 millions), des produits métallurgiques (\$ 90 millions), des machines (\$ 75 millions), des textiles (\$ 49 millions) et des produits chimiques (\$ 25 millions).

Les principaux pays clients et fournisseurs

Les exportations du Brésil vers l'Afrique sont très concentrées. En 1987, quatre pays (Afrique du Sud, Algérie, Angola et Nigeria) ont absorbé 66 % du total. Si l'on y ajoute le Liberia, le Maroc et le Zaïre, cette proportion atteint 87 %. La concentration est encore plus forte au niveau des importa-

tions : les trois pays fournisseurs de pétrole (Algérie, Angola, Nigeria) ont en effet assuré 77 % des importations en provenance d'Afrique en 1987. Le Brésil n'a rien acheté en 1986-1987 à une trentaine de pays africains (Bénin, Niger, Guinée, Mali, Zimbabwe, etc.).

Dans la majorité des pays, les flux commerciaux sont modestes. Par ailleurs, la tendance générale est à la baisse et les séries statistiques font souvent apparaître des gonflements pendant une année ou deux, correspondant à une grosse opération conclue. Ainsi, les ventes brésiliennes au Sénégal augmentent en 1984 en raison de la conclusion de contrats de ventes de produits pétroliers. On retrouve un phénomène identique, la même année au Zimbabwe. Dans ces deux pays, les exportations brésiliennes ont atteint respectivement \$ 4,1 millions et \$ 1,8 million en 1987. Dans la majorité des pays, les exportations ont été inférieures à \$ 10 millions en 1987.

Les exportations ont baissé depuis 1986, avec parfois des évolutions de grande ampleur. Au Nigeria, premier client du Brésil en Afrique, les ventes baissent de 73 % en 1986 et de 12 % en 1987. Au Mozambique, pays lusophone qui connaît une grave crise économique, les exportations brésiliennes pas-

Evolution des échanges commerciaux Brésil-Afrique

(En millions de dollars)

	Commerce avec l'Afrique			Participation de l'Afrique dans le commerce extérieur du Brésil (en %)	
	Exportations	Importations	Solde	Exportations	Importations
1960.....	12,1	6,8	+ 5,2	0,95	0,53
1961.....	15,3	4,9	+ 10,5	1,09	0,38
1962.....	9,3	5,1	+ 4,1	0,76	0,39
1963.....	13,7	11,2	+ 2,5	0,97	0,87
1964.....	24,0	3,9	+ 20,1	1,68	0,36
1965.....	22,4	3,3	+ 19,1	1,40	0,35
1966.....	24,5	10,2	+ 14,3	1,41	0,78
1967.....	27,9	18,8	+ 9,1	1,68	1,30
1968.....	37,9	33,4	+ 4,5	2,01	1,80
1969.....	24,2	54,9	- 30,8	1,05	2,76
1970.....	58,8	71,5	- 12,7	2,15	2,85
1971.....	69,0	104,8	- 35,8	2,37	3,23
1972.....	80,8	152,8	- 72,0	2,02	3,61
1973.....	186,0	187,2	+ 18,8	3,00	2,70
1974.....	416,6	665,0	- 248,3	5,24	5,26
1975.....	399,4	499,0	- 99,6	4,61	4,06
1976.....	383,0	456,8	- 73,8	3,78	3,69
1977.....	536,1	549,9	- 13,8	4,42	4,57
1978.....	635,2	484,1	+ 151,2	5,0	3,54
1979.....	650,9	462,8	+ 188,1	4,2	2,56
1980.....	1 154,3	1 107,2	+ 47,1	5,73	4,82
1981.....	1 705,3	1 981,6	- 276,3	7,32	8,97
1982.....	1 236,6	1 162,7	+ 73,9	6,13	5,99
1983.....	1 081,7	637,9	+ 443,8	4,94	4,13
1984.....	1 718,5	1 294,5	+ 424,0	6,36	9,30
1985.....	1 778,7	1 732,3	+ 46,4	13,2	
1986.....	788,1	687,9	+ 90,2	4,89	
1987.....	955,2	528,4	+ 426,8	3,51	

Source : CACEX, Banco do Brasil.

sont de près de \$ 100 millions en 1982 à \$ 20 millions en 1984 et à \$ 3 millions en 1987. Sur la Tunisie, la baisse est régulière depuis 1982 (- 74 % au total).

Le Brésil arrive à maintenir des courants d'échanges avec quelques pays. Les exportations vers l'Afrique du Sud ont diminué en 1985-1986; mais l'année 1987 a vu une reprise (+ 85 % à \$ 90 millions). L'offre brésilienne est relativement diversifiée: mécanique (\$ 10 millions en 1987), chimie organique (\$ 10 millions), bois (\$ 8 millions), plastiques (\$ 8 millions), automobiles (\$ 5 millions), etc. Les importations ont augmenté en 1987 mais la balance des échanges est excédentaire au profit du Brésil.

La poursuite des achats de pétrole à l'Algérie a permis au Brésil de vendre en moyenne \$ 128 millions par an au cours de la période 1985-1987. Les exportations sont constituées en majorité de produits de base: le café, la farine de soja, le sucre et le poivre ont représenté 66 % des exportations brésiennes en 1987. Le Brésil vend également des produits sidérurgiques, des voitures et des produits de la mécanique. L'Algérie est le troisième client du Brésil dans le continent et le premier dans l'Afrique francophone.

Malgré la forte contraction des échanges enregistrée en 1986-1987, le Nigeria reste le premier client du Brésil dans la zone. En 1987, les produits pétroliers (essence, kérosène) ont assuré 62 % des exportations. Le reste est constitué de papier, de matériel de transport (voitures livrées en CKD), de pneumatiques, de produits sidérurgiques, de machines, etc. Le pétrole brut est la seule marchandise achetée par le Brésil au Nigeria en 1987 (\$ 206 millions).

L'importation de pétrole explique la poursuite des échanges commerciaux avec l'Angola. Les achats de brut ont commencé en 1980 et ont atteint 4,9 millions de barils en 1987. Les

Evolution des exportations du Brésil vers l'Afrique

(En millions de dollars)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Afrique du Sud.....	132,0	102,8	138,1	130,5	52,9	48,4	89,6
Algérie.....	267,3	124,7	149,6	258,5	135,5	131,0	118,4
Angola.....	107,0	89,6	46,5	90,0	128,9	92,5	206,4
Bénin.....	6,7	16,5	12,6	25,4	22,0	15,2	2,4
Cameroon.....	16,7	4,2	3,9	6,3	5,9	8,6	12,8
Cap Vert.....	0,1	0,2	3,3	3,3	7,3	2,1	2,7
Congo.....	72,7	64,9	9,8	8,3	8,5	3,1	1,4
Côte d'Ivoire.....	15,8	60,5	6,0	13,1	13,4	16,4	14,9
Gabon.....	23,0	4,8	1,7	8,2	1,1	1,0	0,2
Ghana.....	6,1	16,4	19,4	11,1	6,2	2,0	8,7
Guinée.....	8,9	30,7	19,6	34,2	35,6	11,9	3,1
Guinée Bissau.....	4,6	1,3	0,3	0,02	0,2	0,1	0,3
Kenya.....	5,7	3,2	4,4	6,3	5,2	9,5	12,8
Liberia.....	27,8	62,0	79,8	37,4	124,3	41,5	75,1
Libye.....	10,8	11,2	19,1	9,2	12,7	15,8	24,1
Maroc.....	36,1	55,9	52,1	53,1	30,6	26,1	82,3
Mozambique.....	36,9	98,7	85,9	20,0	4,3	6,3	3,0
Nigeria.....	770,2	245,3	195,4	653,7	914,7	247,1	216,7
Sénégal.....	3,4	7,4	1,8	85,1	44,3	1,5	4,1
Togo.....	9,4	6,5	5,1	3,4	1,0	2,4	1,1
Tunisie.....	38,5	35,3	30,3	28,1	21,0	13,1	10,2
Zaire.....	77,8	146,7	147,9	126,3	154,2	70,1	58,7
Zambie.....	1,0	12,6	15,2	0,5	1,6	1,8	0,5
Zimbabwe.....	2,5	6,7	2,0	105,6	24,0	0,4	1,6

Source: CACEX, Banco do Brasil.

Evolution des importations brésiennes en provenance d'Afrique

(En millions de dollars)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Afrique du Sud.....	92,0	76,5	21,7	43,3	18,5	51,8	60,6
Algérie.....	289,2	175,6	153,0	122,1	194,1	93,5	100,5
Angola.....	155,9	99,7	214,9	127,0	147,7	113,1	98,9
Congo.....	111,3	0,1	0,2	0	0	0,5	0,2
Gabon.....	208,3	215,4	39,5	19,6	19,9	20,6	0
Libye.....	349,7	329,3	78,1	0	0	1,3	0
Maroc.....	10,2	1,6	2,7	10,2	0,6	22,5	51,4
Nigeria.....	728,5	227,4	82,8	967,3	1 347,6	366,4	206,0
Tunisie.....	0	0	28,6	0	0,3	1,6	0,9
Zaire.....	23,8	14,0	2,5	2,6	0,1	10,6	5,1

Source: CACEX, Banco do Brasil.

Evolution et structure des importations brésiennes de pétrole brut

(En milliers de barils)

	1979	%	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%
MOYEN-ORIENT.....	337 119	92,1	261 796	82,2	194 858	63,2	188 430	64,7	175 818	66,0	135 639	57,0	102 306	51,4	156 613	71,3	179 292	78,7
- Arabie saoudite.....	107 685	29,4	71 756	22,6	112 371	36,4	95 620	20,4	71 046	26,7	47 620	20,1	33 275	16,7	79 448	30,2	47 525	20,9
- Irak.....	148 670	40,6	137 197	43,1	51 848	16,8	74 209	25,5	66 202	24,9	68 769	28,9	65 296	32,8	71 359	32,5	88 542	38,8
- Autres pays.....	80 764	22,1	52 843	16,6	30 639	10,0	28 601	9,8	38 570	14,4	19 042	8,0	3 735	1,9	5 708	2,6	43 225	19,0
AFRIQUE.....	12 007	3,3	21 424	6,7	48 325	15,7	30 782	10,6	18 204	6,8	41 837	17,8	59 823	30,1	34 389	15,7	20 567	9,0
- Algérie.....	1 050	0,3	2 176	0,7	7 334	2,4	4 881	1,7	4 013	1,5	3 837	1,6	6 417	3,2	6 379	2,9	4 540	2,0
- Angola.....	-	-	3 158	1,0	4 208	1,4	3 132	1,1	6 699	2,5	4 139	1,7	4 546	2,3	5 187	2,4	4 901	2,1
- Congo.....	2 585	0,7	2 535	0,8	3 126	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Gabon.....	5 560	1,5	7 265	2,3	5 931	1,9	6 906	2,4	1 296	0,5	722	0,3	754	0,4	1 600	0,7	-	-
- Libye.....	1 573	0,4	3 856	1,2	8 957	2,9	9 378	3,2	2 384	0,9	-	-	-	-	-	-	-	-
- Nigeria.....	1 239	0,4	2 434	0,8	18 769	6,1	6 485	2,2	2 868	1,1	33 139	14,0	48 106	24,2	21 223	9,7	11 126	4,9
- Tunisie.....	-	-	-	-	-	-	-	-	944	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-
AUTRES ZONES.....	16 933	4,6	34 828	11,0	65 190	21,1	71 958	24,7	72 177	27,1	60 231	25,4	36 820	18,5	28 442	13,0	28 015	12,3
TOTAL.....	366 069	100,0	318 048	100,0	308 373	100,0	291 170	100,0	266 199	100,0	237 707	100,0	198 948	100,0	219 344	100,0	227 874	100,0

Source: Petrobras S.A.

exportations ont plus que doublé en 1987, ce qui s'explique par un gros contrat de livraison de camions (\$ 61 millions). Le Brésil a vendu en Angola pour un montant total de \$ 206 millions en 1987, soit presque autant qu'au Nigeria. Les produits industriels occupent une place prédominante. Outre le matériel de transport, le Brésil a vendu en 1987 des bateaux (\$ 20 millions), du matériel mécanique (\$ 14 millions), des produits sidérurgiques (\$ 7 millions), du bois (\$ 5 millions), etc. Mais le Brésil vend également de l'huile de soja (\$ 14 millions), du sucre, des produits à base de céréales et du vinaigre. L'Angola est devenu en 1987 le deuxième client du Brésil en Afrique.

Le courant d'échanges avec le Maroc (sixième client) a été maintenu : les exportations ont atteint \$ 62 millions en 1987. Le Zaïre vient au septième rang avec des exportations d'un montant de \$ 59 millions en 1987 mais il s'agit presque exclusivement de produits pétroliers (\$ 56 millions).

Mis à part l'Angola et le Mozambique, les autres marchés lusophones sont exigus. Les performances commerciales brésiliennes sont donc très limitées. Les exportations vers le Cap Vert ont atteint \$ 2,7 millions en 1987 et celles vers la Guinée Bissau 348 000 dollars. Le Brésil n'a rien vendu à São Tomé et Príncipe depuis... 1980.

tamment celui du MPLA en Angola. Brasília justifie cette ouverture diplomatique au nom d'un « pragmatisme responsable ». En fait, le Brésil fait preuve d'une audace politique qui va s'avérer largement justifiée au cours des années suivantes.

Le Brésil se fait l'apôtre en Afrique d'une coopération « sud-sud » plus générale que la coopération « nord-sud » des anciennes puissances coloniales. Le Brésil fait valoir les liens historiques et ethniques qui l'unissent à l'Afrique, son indépendance à l'égard des deux blocs (Etats-Unis, URSS) et le fait de ne pas avoir été une puissance coloniale. Le Brésil propose à l'Afrique un nouveau type de relations, « sans arrières-pensées » selon l'expression d'un diplomate brésilien.

La diplomatie brésilienne, élément moteur du rapprochement avec l'Afrique

L'Etat brésilien a été à l'origine du rapprochement avec l'Afrique. C'est en effet l'action diplomatique menée par le ministère des Relations extérieures, l'« Itamaraty », à partir du début des années soixante-dix qui a permis aux entreprises de travailler en Afrique. Dans le contexte actuel de crise financière qui frappe l'Afrique comme le Brésil, le rôle de l'Etat est encore plus important. La diplomatie brésilienne poursuit sa politique de rapprochement et continue à appuyer les efforts des entreprises.

L'ouverture diplomatique vers l'Afrique

Les liens entre le Brésil et l'Afrique sont anciens mais n'ont pas donné lieu avant 1970 à une coopération politique. Dès le début du XVI^{ème} siècle, les Portugais commencent à importer de la main-d'œuvre en provenance d'Afrique. La traite se poursuit jusqu'en 1850, date de l'abolition. Selon les calculs des historiens, 3 millions d'esclaves africains sont arrivés au Brésil pendant ces trois siècles. En sens inverse, il y a eu des mouvements de « retour » d'esclaves affranchis vers l'Afrique, en particulier les villes côtières du golfe du Bénin. Ce phénomène a eu toutefois une portée limitée, puisque cinq mille cinq cents cas seulement de « retour » ont été enregistrés pendant le XIX^{ème} siècle (1).

L'esclavage est aboli en 1888 et le Brésil connaît à partir de la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle une grande vague d'immigration en provenance d'Europe. Bien que minoritaires, les descendants des esclaves sont une composante essentielle du Brésil moderne et leur situation est différente de celle des Noirs des Etats-Unis. Le dernier recensement (1980) fait état d'une population noire de 7 millions de personnes, soit 8 % du total. Mais la popula-

tion métisse est estimée à 46 millions (38,5 %). Compte tenu de l'imprécision des statistiques, on peut penser qu'un Brésilien sur deux a du sang africain dans les veines. De plus, la population noire brésilienne a conservé bon nombre de coutumes et de rites africains.

Pendant la majeure partie du XX^{ème} siècle, l'Afrique n'a guère figuré parmi les préoccupations des diplomates et des hommes politiques brésiliens, à quelques rares exceptions près. Les flux commerciaux sont restés pratiquement inexistant. La situation change au début des années soixante-dix. Le Brésil vit alors la période de son « miracle économique » : la croissance atteint 12 % par an, les investissements étrangers affluent et l'industrialisation fait un bond en avant. Phénomène nouveau, le Brésil commence à exporter des produits industriels et non plus seulement des matières premières.

Fort de ses succès économiques, le Brésil souhaite renforcer sa position politique dans le monde et trouver de nouveaux débouchés pour son industrie. L'Afrique apparaît alors comme une « cible » pour la diplomatie brésilienne. En octobre-novembre 1982, le ministre des Relations extérieures du Brésil, Gibson Barbosa, entreprend une tournée dans neuf pays d'Afrique. C'est la première visite officielle d'un diplomate de ce rang en Afrique. L'année suivante, une mission commerciale se rend dans plusieurs pays et une dizaine d'entreprises brésiliennes participent à la foire de Lagos.

Le tournant décisif a lieu au milieu des années soixante-dix. La diplomatie brésilienne décide de profiter de la décolonisation portugaise pour prendre pied en Afrique lusophone. Malgré les divergences idéologiques et politiques avec les mouvements de libération, Brasília s'efforce de reconnaître en 1974-1975 les nouveaux régimes, no-

Les ambassades brésiliennes en Afrique sub-saharienne

Lieu de résidence	Jurisdiction
Abidjan.....	Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Mali
Accra.....	Ghana, Liberia, Sierra Leone
Bissau.....	Guinée Bissau, Guinée
Dakar.....	Sénégal, Gambie, Mauritanie
Dar-es-Salaam	Tanzanie, Seychelles
Harare.....	Zimbabwe
Kinshasa.....	Zaire, Burundi, Congo, Rwanda
Lagos.....	Nigeria, Bénin
Libreville.....	Gabon, Guinée Équatoriale
Lomé.....	Togo, Niger
Luanda.....	Angola, Sao Tomé et Príncipe
Lusaka.....	Zambie, Botswana
Maputo.....	Mozambique, Lesotho, Swaziland
Nairobi.....	Kenya, Ouganda, Ethiopie, Maurice, Somalie
Praia.....	Cap Vert
Pretoria.....	Afrique du Sud
Yaoundé.....	Cameroun

Mais le rapprochement avec l'Afrique tient aussi à des facteurs plus prosaïques. En 1973, le Brésil qui importe la quasi-totalité du pétrole consommé est touché de plein fouet par le premier choc pétrolier. Il cherche à diversifier ses sources d'approvisionnement par rapport au Moyen-Orient, principal fournisseur, et à développer ses exportations de produits manufacturés. Les marchés africains en expansion apparaissent alors prometteurs pour une industrie brésilienne qui a atteint un stade relativement avancé de développement. Dans la mesure où les pays africains exportent des matières premières que le Brésil produit déjà (café, cacao, etc.), le pétrole vient à point nommé pour « financer » les ventes.

(1) Estimation citée par J. Michael Turner, Estudos Afro-Asiáticos no. 6-7, 1982, Cadernos Candido Mendes.

produits brésiliens. Mais comme une minorité seulement de pays africains sont exportateurs de pétrole, le dispositif est complété par de très généreux crédits acheteurs mis en place par le Banco do Brasil.

La stratégie brésilienne s'avère être un succès. La progression des exportations brésiennes vers l'Afrique est fulgurante. La part de marché du Brésil en Afrique sub-saharienne passe de 1,7 % en 1979 à 3,5 % en 1981 et à 5,5 % en 1984, selon les données du FMI (2). Les produits brésiliens arrivent dans des pays qui n'avaient pratiquement pas d'échanges avec le Brésil avant 1970 : Bénin, Cameroun, Congo, Gabon, Libye, Togo, etc. Et les accroissements sont très rapides : les exportations vers le Nigeria grimpent de 196 000 dollars en 1970 à \$ 770 millions en 1981 et à \$ 915 millions en 1985.

Le Brésil réussit également à renforcer ses liens avec l'Afrique. Le nombre d'ambassades passe de douze en 1974 à vingt et une en 1984. En novembre 1983, la visite du président Joao Figueiredo en Afrique vient couronner les efforts de la diplomatie brésilienne dans le continent. Il s'agit de la première visite officielle d'un chef d'Etat brésilien en Afrique. Cinq pays sont visités : Nigeria, Sénégal, Guinée Bissau, Cap Vert et Algérie. La coopération est désormais bien assise et s'appuie en particulier sur le cadre institutionnel des commissions mixtes de coopération constituées avec plusieurs Etats africains et des programmes de coopération technique.

Les effets de la crise

Le Brésil subit, comme les fournisseurs des pays occidentaux, le contre-coup des difficultés de l'Afrique : restriction des importations, difficultés de paiement, endettement. La crise pétrolière de 1986 réduit les capacités d'achat des pays africains exportateurs de pétrole et touche directement les exportateurs brésiliens. Mais la coopération avec le continent africain est également victime des problèmes de l'économie brésilienne.

En décembre 1982, le Brésil demande aux banques internationales un rééchelonnement d'une partie de sa dette extérieure et un prêt d'argent frais. Le géant brésilien se trouve entraîné dans le tourbillon de la crise financière latino-américaine dont il n'est pas encore sorti en 1988. Du coup, le Brésil ne peut plus lever des emprunts sur le marché international pour boucler ses déficits. Faute de moyens, le pays est condamné à l'austérité budgétaire et ne peut plus accroître les bud-

gets de coopération technique. Le nouveau contexte financier ne permet plus d'accorder des crédits à l'Afrique et ce au moment où le Brésil se retrouve dans la position de créancier de pays africains endettés. La vente de biens d'équipements ou la réalisation de

grands travaux sont donc bloquées par ce problème financier. Même si les entreprises sollicitent des financements, les autorités financières brésiennes adoptent une attitude restrictive et n'accordent des crédits qu'au compte-gouttes.

Sur le plan politique, on constate une modification des priorités de la diplomatie brésilienne. La crise de la dette devient le principal dossier de politique étrangère. Parallèlement, le Brésil redécouvre l'Amérique latine : les accords avec l'Argentine témoignent de la volonté du rapprochement avec les pays voisins. Le Brésil cherche également à renforcer ses liens avec l'Asie, en particulier avec la Chine. Dans ces conditions, l'Afrique n'apparaît plus comme l'interlocuteur privilégié du Brésil dans le Tiers monde, comme c'était le cas pendant la fin des années soixante-dix et le début des années quatre-vingts.

Cela ne signifie pas pour autant que le Brésil « lâche » l'Afrique. Il est significatif de constater que malgré le passage d'un régime militaire à la démocratie en mars 1985, les grandes orientations stratégiques de la politique africaine n'ont pas été modifiées. Dans un article, publié en novembre 1986 dans le quotidien économique « *Gazeta Mercantil* », le ministre des Relations extérieures, Roberto de Abreu Sodré, précise la position brésilienne. Il y réaffirme le caractère prioritaire de l'« intensification des relations avec le continent africain » et estime que l'Afrique est « la frontière orientale » du Brésil. Il considère que le Brésil peut offrir à l'Afrique l'exemple d'un pays tropical qui « a réussi ».

De fait, plusieurs initiatives ont été prises au cours de la période récente afin de poursuivre le rapprochement. En 1986, le Brésil a proposé aux Nations unies la création d'une « Zone de paix et de coopération dans l'Atlantique Sud ». Il s'agit de créer un espace délimité, dénucléarisé et ouvert à la coopération Sud-Sud, dont l'Afrique du Sud serait exclue. La résolution a été votée par l'Assemblée générale des Nations unies en 1987 (les Etats-Unis ont voté contre et la France s'est abstenue).

Les liens avec l'Afrique du Sud ont été distendus. Les visites culturelles et sportives sont désormais interdites et Brasilia a condamné à plusieurs reprises le régime de l'apartheid. En 1986, le ministre des Relations extérieures a visité cinq pays d'Afrique (Angola, Cameroun, Nigeria, Zambie et Zimbabwe). La visite de pays appartenant à la « ligne de front » doit être interprétée comme un soutien à ces pays face au régime sud-africain. Brasilia s'est déclaré en faveur de l'indépendance de la Namibie. Les relations diplomatiques avec Pretoria n'ont pas été rompues, mais l'Itamaraty insiste sur le fait qu'il n'y a pas d'ambassadeur titulaire en poste en Afrique du Sud, l'ambassade

LE BRÉSIL CRÉANCIER DE PAYS INSOLVABLES

Si la dette extérieure (\$121 milliards à la fin de 1987) constitue le principal problème de politique économique, le Brésil est également confronté à un autre dossier moins connu : les créances sur les autres pays en voie de développement et le bloc de l'Est. Pour financer les exportations de biens d'équipements et de services, le Banco do Brasil a accordé des financements importants.

*L'encours global des créances est estimé à \$7,3 milliards à la fin de 1987 selon des statistiques officielles publiées par le quotidien « *Gazeta Mercantil* ». Une somme que le Brésil a peu de chances de récupérer compte tenu de l'insolvabilité de la plupart des débiteurs.*

Le principal débiteur est la Pologne avec un encours de \$2,07 milliards. Par continent, c'est l'Amérique latine qui vient en tête (\$3,37 milliards), suivie du bloc de l'Est (\$2,26 milliards) de l'Afrique sub-saharienne (\$1,34 milliard) et de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient (\$344 millions).

L'Afrique ne représente donc que 18 % de l'encours. Les statistiques font état d'une forte concentration puisque quatre pays totalisent 83 % des créances du Brésil sur l'Afrique sub-saharienne. Il s'agit de l'Angola (\$ 568 millions) qui est le deuxième débiteur du Brésil après la Pologne, du Mozambique (\$ 304 millions) et de la Tanzanie (\$115 millions).

En avril 1988, le président du Mozambique, Joaquim Chissano a demandé, lors de sa visite officielle au Brésil, de nouveaux financements. Mais il s'est heurté au refus des Brésiliens, irrités par le fait que le Mozambique a suspendu le service de sa dette extérieure.

L'Angola, en revanche, semble être considéré comme un « bon risque ». Au début du mois de juillet 1988, un accord de rééchelonnement a été signé : \$7,2 millions d'arriérés pour 1987 ont été rééchelonnés (sur 6 ans dont 3 de grâce) ainsi que \$6 millions dus en 1988 (sur 9 ans dont 6 de grâce). Parallèlement, le Brésil a accordé un financement supplémentaire pour la centrale de Capanda (\$100 millions) et de nouveaux crédits pour financer des ventes de biens de consommation.

(2) Chiffres publiés dans « Les marchés du Sud », Centre Nord-Sud de l'Institut de l'Entreprise, novembre 1987.

étant sous la responsabilité d'un chargé d'affaires.

Plusieurs visites officielles ont eu lieu au cours de la période récente. Le président José Sarney s'est rendu au Cap Vert en 1986 et une visite en Angola est prévue pendant le deuxième semestre de 1988. En février 1987, le président Mobutu s'est rendu au Brésil; en avril 1987, le président du Cap Vert, Aristides Maria Pereira, en a fait de même. En avril 1988, le président du Mozambique, Joaquim Chissano, a séjourné au Brésil.

Si la volonté de poursuivre la politique africaine engagée pendant les années soixante-dix est incontestable, sa concrétisation se heurte à la crise conjointe de l'Afrique et du Brésil. La marge de manœuvre du ministère des Relations extérieures est très étroite. Même si un accord financier a été conclu en juin 1988 avec les banques, le Brésil va devoir continuer à régler les intérêts et ne peut toujours pas lever librement des emprunts sur le marché international. La réduction du déficit budgétaire reste une priorité du gouvernement.

Le pétrole ne peut plus être un instrument privilégié de coopération: les achats actuels (Algérie, Angola, Nigeria) permettent de financer un volant d'exportations brésiliennes, mais sans plus. La production nationale de pétrole a triplé depuis 1980 et couvre désormais 48 % de la consommation (contre 14 % en 1979). Le montant total des importations va continuer à diminuer. Le nombre de fournisseurs africains est passé de six en 1981 à trois en 1987.

Or, les possibilités d'achat de produits africains, en dehors du pétrole, restent toujours aussi limitées. La problématique sur l'achat de gaz à l'Algérie illustre bien les problèmes actuels de la coopération Brésil-Afrique. Le ministère des Relations extérieures y est favorable car ce contrat permettrait de «financer» des exportations brésiliennes supplémentaires et de donner un coup de pouce à la coopération avec ce pays. Mais la compagnie pétrolière d'Etat, Petrobras, s'y oppose en raison de l'existence de ressources gazières au Brésil et du coût jugé trop élevé des investissements à réaliser. Le point de vue de Petrobras a prévalu jusqu'ici.

Les interventions de l'Itamaraty

Le ministère des Relations extérieures continue à jouer un rôle fondamental dans la coopération Brésil-Afrique. Même si son budget est limité, un certain nombre d'opérations sont réalisées dans les domaines de la coopération technique et de la promotion commerciale.

● La coopération technique

Pour les diplomates brésiliens, la coopération technique est un instrument privilégié du dialogue sud-sud et, par conséquent, de la coopération avec l'Afrique. Elle a pour but de transférer le savoir-faire acquis par le Brésil au cours des quarante dernières années et d'appuyer les efforts des pays en voie de développement. Le Brésil a réussi à mettre au point des produits adaptés aux conditions des Tropiques et à celles d'un pays du Tiers monde: robustesse, manipulation simple, maintenance réduite. Dans les domaines de l'agriculture et de la santé, le savoir-faire brésilien peut intéresser également l'Afrique.

La coopération technique brésilienne avec l'Afrique a privilégié une série de secteurs: agriculture et élevage, santé, télécommunications, formation professionnelle (techniciens, cadres administratifs), transports, PMI et énergie. Le principal obstacle réside dans la faiblesse des moyens financiers par rapport aux possibilités d'intervention. Un haut-fonctionnaire reconnaît que «la demande des Africains est largement supérieure à ce que nous pouvons offrir». Le Brésil se heurte en particulier à un problème délicat en ce qui concerne la «composante en devises» de la coopération technique. La dévaluation régulière de la monnaie nationale, le cruzado, par rapport au dollar (365 % en 1987) renchérit le coût en monnaie locale des dépenses libellées en devises. C'est le cas pour les missions d'experts ou l'envoi de consultants.

Pour pallier ces contraintes, la coopération technique est basée sur deux axes principaux:

- la coopération institutionnelle: il s'agit d'aider les pays africains à structurer leurs administrations;
- la formation de personnel: le Brésil accueille des étudiants africains (deux cent cinquante-cinq en 1987 sur un total de quatre mille six cents étudiants étrangers) et forme du personnel africain dans les organismes de recherche du secteur public brésilien comme l'Embrapa (agronomie tropicale).

Les dons restent limités pour des raisons budgétaires. Le Brésil a livré des laboratoires en Afrique lusophone, des vaccins, des semences, des livres, etc. L'envoi de personnel brésilien est freiné par le problème du coût en devises. La formation de personnels africains au Brésil reste la modalité la plus «économique» car la dépense s'effectue en majorité en cruzados. Mais les possibilités dans ce domaine sont également limitées et inférieures à la demande des Africains.

La coopération technique s'étend en principe à l'ensemble de l'Afrique mais il est clair que l'Afrique lusophone (Angola, Mozambique, Guinée Bissau, Cap Vert, São Tomé et Príncipe) est prioritaire.

Au cours de la période récente, plusieurs changements ont été amorcés dans la politique de coopération technique.

— En décembre 1987, l'Agence brésilienne de coopération (ABC) a été créée. L'ABC est désormais responsable de l'ensemble des opérations de coopération technique réalisées auparavant par le ministère des Relations extérieures et le ministère du Plan. L'ABC dispose d'un budget propre et emploie trente-cinq personnes. Son président est l'ambassadeur Paulo Tarso Flecha de Lima, secrétaire général du ministère des Relations extérieures. La création de l'ABC témoigne de la volonté des Brésiliens de donner une nouvelle impulsion à la coopération technique.

- Le Brésil cherche à coopérer davantage avec les organisations multilatérales: PNUD, Banque mondiale, Banque africaine de développement, Organisation mondiale de la santé, ONUDI, etc. En février 1988, un accord a été signé avec la Banque mondiale aux termes duquel des consultants brésiliens pourront travailler dans le cadre de projets de la Banque.
- Le Brésil veut promouvoir une coopération triangulaire avec les pays européens. Dans ce schéma, le pays européen finance la coopération technique et le Brésil intervient dans la mise en œuvre, par exemple en formant du personnel. Selon les Brésiliens, ce mécanisme pourrait être concrétisé dans les pays de langue portugaise. Reste à savoir si les pays européens sont disposés à réaliser ce type d'opérations...
- Enfin, les autorités brésiliennes souhaitent associer plus étroitement le secteur privé brésilien aux opérations de coopération technique. Les entreprises pourraient être chargées de réaliser des projets conçus par les pouvoirs publics.

● La promotion commerciale

Les autorités brésiliennes continuent à appuyer les efforts commerciaux des entreprises en Afrique. Le département de promotion commerciale du ministère des Relations extérieures et la Cacex (Carteira de Comercio Exterior) du Banco do Brasil sont chargés de la promotion commerciale.

Le réseau des ambassades brésiliennes recueille les opportunités d'affaires et les transmet à Brasília. En 1987, trois cent soixante-huit possibilités d'affaires ont ainsi été recensées en Afrique. Le ministère des Relations extérieures a des compétences larges. Il organise la participation brésilienne aux foires à l'étranger (trois manifestations retenues en 1988 p. 11); l'Afrique; Alger, Luanda et Maputo). Il organise des séminaires destinés à faire connaître les technologies brésiliennes dans le monde: plusieurs séminaires sont prévus en Afrique en 1988 (Abidjan, Yaoundé).

En outre, l'Itamaraty a mis en place en 1983 le « projet Polen », en coopération avec un autre organisme public, la FINEP. Il s'agit d'une procédure de financement des études de pré-faisabilité. Lorsqu'une entreprise identifie une possibilité de projet, elle sollicite un financement de l'étude auprès du FINEP qui consulte le ministère des Relations extérieures. En cas de réponse positive de ce dernier, l'étude est entièrement financée (l'entreprise devant rembourser une partie du financement en cas de succès commercial).

Environ trente-cinq projets ont été examinés dont cinq ont bénéficié d'un financement d'étude. Parmi ceux-ci, on peut citer une étude de la société d'ingénierie Themag pour la centrale de Gové (50 MW) en Angola.

Il est difficile de cerner avec précision l'action de l'Itamaraty car ses interventions sont multiples. La négociation des affaires en Afrique ne peut pas être déconnectée de l'état des relations

bilatérales. En cas de « pépin », le ministère intervient pour faciliter la solution des problèmes. Pour les diplomates brésiliens, il s'agit, dans un moment difficile, de « marquer une présence » sur le terrain. Le Brésil veut continuer à participer au développement de l'Afrique, au moment où d'autres pays se retirent. Il doit, selon un diplomate, être « attentif » aux évolutions qui se produisent, même dans les pays lourdement endettés auprès du Brésil ou qui connaissent de graves difficultés.

Mais le Brésil ne peut pas être partout à la fois. D'où la définition de deux catégories de pays. Il y a d'abord les pays où le Brésil arrive à maintenir, dans le contexte actuel de crise, des flux commerciaux réguliers : ce sont en particulier les pays fournisseurs de pétrole. Dans les autres pays, le Brésil se contente d'opérations ponctuelles. La première catégorie est évidemment prioritaire.

prises, voire les filiales des sociétés étrangères installées au Brésil, y ont recours. Parfois, leur connaissance spécifique d'un marché peut s'avérer précieuse : ainsi, la société Cotia est devenue une « spécialiste » du Nigeria et a négocié un accord de compensation en 1984.

Les entreprises étrangères installées au Brésil se sont également insérées dans le commerce Brésil-Afrique. Pendant les années soixante-dix, le gouvernement brésilien a incité les filiales d'entreprises étrangères à exporter à partir du Brésil, notamment vers l'Afrique et l'Amérique latine. Il a mis en place la procédure « Beflex » : les entreprises sont autorisées à bénéficier de facilités d'importation en échange d'engagements pluriannuels d'exportation.

Compte tenu de la faiblesse des coûts salariaux, le Brésil est apparu pour certaines grandes entreprises étrangères comme une plate-forme d'exportation. C'est le choix qui a été fait par « Caterpillar Brasil SA » (chiffre d'affaires en 1987 : \$ 320 millions). La filiale vend surtout en Afrique du matériel pour la construction de routes et des tracteurs. Les produits sont livrés, soit aux entreprises brésiliennes de travaux publics, soit au réseau de revendeurs Caterpillar en Afrique. L'entreprise allemande Volkswagen s'est associée avec l'Etat nigérian au début des années soixante-dix pour construire une usine d'assemblage de véhicules automobiles. Les collections de véhicules destinés à l'assemblage au Nigeria

L'action du secteur privé

La politique africaine de la diplomatie brésilienne a eu pour effet d'ouvrir les portes « aux entreprises, mais celles-ci sont l'agent effectif des relations économiques avec l'Afrique. Ce sont les entreprises qui supportent les risques. La détérioration de la conjoncture en Afrique et les problèmes financiers incitent désormais le secteur privé brésilien à faire preuve de prudence.

En 1988, la société a décroché le contrat de modernisation des chantiers de la marine de guerre du Nigeria.

Les « trading » sont un intermédiaire clé entre l'entreprise et le marché africain. Elles facilitent la tâche des PMI qui ont une connaissance limitée des marchés étrangers mais les grandes entre-

Engouement et repli des entreprises brésiliennes

Dans une première étape, les entreprises brésiliennes se sont intéressées de très près aux marchés africains. Comme il a été expliqué précédemment, la grande majorité des exportations ont été constituées de produits industriels (biens intermédiaires, biens d'équipement). L'Afrique est donc apparue comme un marché porteur pour la jeune industrie brésilienne en quête de débouchés.

Les sociétés de commerce (« trading companies ») ont joué un rôle clé dans l'expansion des échanges. La société Interbras, filiale de l'entreprise publique pétrolière Petrobras, créée en 1976, a réalisé un volume d'affaires non négligeable en Afrique. La société dispose de bureaux à Abidjan et à Alger (un troisième bureau, à Lagos, doit être ouvert dans le courant de 1988) et peut écouler une large gamme de produits. Son principal client a été en 1987 le Zaïre où sont vendus des produits pétroliers. En Algérie, Interbras a vendu, en 1987, du sucre, des compresseurs, du pétrole brut, du café et des briques. Mais Interbras intervient également dans la négociation de contrats de ser-

VALMET : une stratégie basée sur l'image

« Notre produit est adapté aux besoins de l'Afrique mais l'agriculteur qui souhaite l'acheter a un problème fondamental : il n'a pas de moyens financiers », explique Mario Hirose, directeur de l'exportation chez « Valmet do Brasil », la filiale brésilienne de l'entreprise publique finlandaise. Pourtant, « Valmet do Brasil », principale filiale de l'entreprise en dehors de la Finlande, croit à l'Afrique.

La filiale brésilienne (2 435 salariés et un chiffre d'affaires de \$ 166 millions en 1987) produit des tracteurs agricoles dans la gamme de 50-160 HP à deux et quatre roues. L'entreprise ne s'intéresse à l'Afrique que depuis cinq ans seulement avec une stratégie très sélective. « Valmet do Brasil » ne cherche pas à vendre dans tout le continent mais a sélectionné certains pays ayant le meilleur potentiel de marché à terme. Un réseau de distributeurs couvre dix-sept pays et des investissements ont été faits pour que ceux-ci soient en état d'assurer l'après-vente (cours de formation, mise en place de stock de pièces). « Notre stratégie est basée sur la préservation d'une bonne image de marque de nos produits », explique Mario Hirose.

Certaines entreprises brésiliennes ont laissé de mauvais souvenirs, d'où l'importance de l'image. D'autant que, selon Mario Hirose, vendre en Afrique un produit fabriqué au Brésil n'est pas une tâche facile. « Les acheteurs locaux sont habitués aux produits européens ».

Le problème financier constitue l'obstacle principal. L'entreprise suit de près les possibilités offertes par les financements multilatéraux et bilatéraux non-liés. Ainsi « Valmet do Brasil » a gagné un appel d'offres pour la fourniture de cent tracteurs au Mozambique sur financement de l'USAID des Etats-Unis. La livraison, effectuée en novembre 1987, a été accompagnée d'un cours spécial de formation par des techniciens brésiliens.

La filiale brésilienne est une plate-forme d'exportation vers l'Amérique latine, les Etats-Unis et l'Afrique. La part des exportations dans le chiffre d'affaires de la filiale est modeste (15 %) mais devrait augmenter. L'Afrique représente un volant d'exportations limité : \$ 2-3 millions par an, soit 1-2 % de la production de « Valmet do Brasil ». Mais l'entreprise continue à s'intéresser à l'Afrique car le continent reste potentiellement intéressant.

sont livrés par « Volkswagen do Brasil ». La liste des entreprises ayant utilisé le Brésil comme base d'exportation vers l'Afrique est importante puisqu'on y trouve Fiat, Mercedes Benz, General Electric, Case, Volvo, BAT, Goodyear, Valmet, Saab Scania, Corning, etc.

Mais l'exportation du Brésil vers l'Afrique n'a pas été limitée aux marchandises : les entreprises brésiliennes ont réussi à décrocher des contrats d'ingénierie de conseil, de bâtiment et de travaux publics. Une statistique établie par l'ABEMI (Association brésilienne des entreprises de montage industriel) fait état de quatre cent trente-six contrats obtenus à l'exportation jusqu'au 31 décembre 1983. Sur ce total, cent un contrats concernent vingt et un pays d'Afrique. Les deux-tiers de ces contrats ont été conclus dans trois pays : Nigeria (vingt-huit), Algérie (vingt-sept) et Mozambique (douze).

Dans le domaine des travaux publics, les entreprises brésiliennes ont acquis une solide expérience au Brésil puis elles se sont tournées vers l'exportation en Amérique latine et en Afrique. Depuis le début des années soixante-dix, elles ont obtenu des références sur le continent africain. En Mauritanie, Mendes Junior a réalisé la route de l'Espérance (1 100 km); au Congo, Andrade Gutierrez a construit une route de 123 km dans des conditions difficiles; en Tanzanie, Ecisa a construit la route Morogoro-Dodoma (260 km); en Angola, Norberto Odebrecht a obtenu le contrat de génie civil de la centrale hydro-électrique de Capanda (520 MW); en Algérie, Rabello a obtenu plusieurs contrats.

Les contrats d'ingénierie sont les plus nombreux. En Angola, Montcalm a obtenu un contrat d'ingénierie d'une plate-forme pétrolière; en Côte d'Ivoire, la société PEM a participé à la construction de l'hôtel Hilton d'Abidjan; Brascep a obtenu un contrat d'assistance auprès du gouvernement du Cap Vert; au Mozambique, la CPRM a réalisé l'étude de faisabilité d'une mine de charbon; au Nigeria, Enerconsult a réalisé une étude pour l'exploitation du charbon; au Nigeria, plusieurs entreprises brésiliennes (Promon, Hidroservice, Ete, Protec) ont obtenu des contrats dans le secteur des télécommunications; en Tanzanie, Tecnosolu a réalisé des études pour le barrage de Mindu; en Algérie, Hidrosesb a obtenu deux contrats (irrigation et aménagement hydraulique), etc.

Au début des années quatre-vingts, l'Afrique apparaissait comme un marché très prometteur. La percée rapide des entreprises brésiliennes laissait présager une remise en cause des positions des fournisseurs traditionnels. La crise conjointe de l'Afrique et du Brésil a bloqué l'offensive brésilienne. L'engouement a laissé la place à la prudence. « Pendant les années soixante-dix, nous avons été encouragés par l'Itamaraty à nous intéresser à l'Afrique mais la crise économique et l'instabilité

THEMAG : des contrats en Angola

Société d'ingénierie fondée en 1961, Themag est spécialiste du secteur électrique et a participé à plusieurs gros projets au Brésil (Itaipu, Tucuruí notamment). Actuellement, l'activité d'ingénierie conseil dans les domaines de la production du transport et de la distribution d'électricité représente 70 % du chiffre d'affaires; les 30 % restants sont réalisés dans les transports, l'industrie et le pétrole offshore.

L'activité à l'exportation a commencé en Amérique latine (Uruguay, Chili, Paraguay) puis Themag s'est intéressée à l'Afrique en choisissant deux zones : l'Afrique australe et l'Afrique du Nord. Des tentatives au Zimbabwe, en Zambie et au Mozambique n'ont pas donné de résultats, en raison de la faiblesse des importations brésiliennes en provenance de ces pays. L'entreprise a réussi à obtenir des contrats en Angola, l'achat de pétrole par le Brésil facilitant les exportations.

Themag a réalisé les études pour la centrale de Gové (50 MW) sur le Cunene près de Huambo. La centrale n'a pas été construite en raison des problèmes de sécurité liés à la guerre civile. L'entreprise a réalisé également l'étude pour l'interconnexion des trois systèmes électriques (nord, centre, sud). Celle-ci a été présentée aux autorités angolaises en mars 1988. Enfin, Themag va réaliser l'étude pour la reorganisation du système de distribution d'électricité de Luanda. Il s'agit de faire une évaluation du système actuel et d'étudier les possibilités d'amélioration. Themag a également réalisé les études pour une plate-forme pétrolière destinée à l'Angola.

En Afrique du Nord, la percée est beaucoup plus difficile en raison des problèmes de financement et de la faiblesse des achats brésiliens. Themag s'intéresse en particulier à l'Egypte et à l'Algérie.

L'entreprise qui emploie trois mille cinq cents personnes est représentative du dynamisme de l'ingénierie brésilienne. En Chine, Themag s'est associée à quatre autres sociétés brésiliennes d'ingénierie dans le cadre du « Brazil Consulting Engineers Group ». Selon Angelo Vian, directeur exécutif de Themag, « ce regroupement permet d'accroître la compétitivité de l'ingénierie brésilienne ».

de ces pays ont provoqué un désintérêt. Les industriels brésiliens se détournent de l'Afrique et vont vers d'autres marchés, mieux connus et plus sûrs », explique un homme d'affaires de Sao Paulo, la capitale économique du Brésil. « Il y eut une phase d'enthousiasme, puis ce fut la déception et maintenant c'est l'attentisme qui prévaut ».

Le désintérêt a été d'autant plus rapide que l'entrepreneur brésilien réagit vite et prend des décisions rapidement. Dès qu'il voit une possibilité d'affaires rentable, il se précipite. Mais lorsqu'il sent que le profit n'est plus là, il se réoriente vers un autre marché. Les exportateurs brésiliens ont ainsi opéré un redéploiement très rapide vers les marchés porteurs : pays industriels, Asie-Pacifique. La part de l'Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada) dans les exportations brésiliennes est passée de 19 % en 1981 à 30 % en 1987; et celle de l'Asie (Japon compris) de 9,7 % à 12,7 %. Parallèlement, la part de l'Afrique a glissé de 7,3 % à 3,6 % et celle des pays du Tiers monde clients du Brésil (Afrique, Amérique latine, Moyen-Orient) est passée de 31,6 % à 19,1 %. Le redéploiement est exemplaire mais il s'est fait aux dépens de l'Afrique et de l'Amérique latine.

Mais cette « rapidité » a aussi son revers et ceci est visible en Afrique. Certains industriels ont cherché les profits rapides, sans stratégie à long terme, ni investissements. Par ailleurs, il semble que beaucoup d'entreprises soient allées en Afrique sans une démarche commerciale adaptée. Telle société, sans faire de marketing préalable, a cherché à vendre un produit qui n'était pas dans les habitudes alimen-

taires des Africains. Telle autre a vendu du matériel sans veiller à l'après-vente.

« Beaucoup d'industriels ne comprennent pas les mentalités africaines et se trouvent confrontés à un environnement des affaires qui les déconcerte », explique un chef d'entreprise brésilien. Habitué à travailler dans la région industrielle de Sao Paulo où le PIB par habitant est de 3 800 dollars, nombre d'industriels ont été surpris en découvrant des marchés africains étroits et dont le PIB par habitant est souvent inférieur à 500 dollars.

Les erreurs commises ne doivent pas laisser penser que les industriels brésiliens ont complètement abandonné l'Afrique. Le nombre des exportateurs a diminué mais ceux qui restent sont particulièrement aguerris. Dans le domaine des travaux publics, deux entreprises seulement à notre connaissance travaillent actuellement en Afrique : il s'agit de Andrade Gutierrez (voir encadré) et de Norberto Odebrecht. Cette société a obtenu en décembre 1984 le contrat de génie civil de la centrale hydro-électrique de Capanda (520 MW) en Angola. La valeur du contrat est estimée à \$ 800-\$ 900 millions et le chantier employait, en mai 1988, deux mille trois cents personnes dont huit cents Brésiliens. Actuellement, 30 % des travaux ont été réalisés et l'ouvrage devrait commencer à produire de l'électricité au début des années quatre-vingt-dix (l'URSS pilote le projet global et fournit les équipements). Le financement du génie civil a été réalisé grâce à un crédit acheteur brésilien et à un accord de compensation pétrolière. La société se heurte à des pro-

blèmes en raison de la situation angolaïse mais ce chantier vient démontrer les capacités des grandes entreprises brésiliennes.

Les investissements réalisés témoignent de l'intérêt du Brésil pour l'Afrique, même si le montant global de ces opérations est limité. La société Braspetro, filiale d'exploration de la Petrobras, a investi plus de \$ 200 millions en Angola. Braspetro détient 27,5 % du bloc 2 qui produit 35 000 barils/jour; et 35 % du bloc 4, non producteur encore. L'entreprise participe à une offre pour un autre bloc et cherche à travailler dans d'autres pays africains producteurs de pétrole. Braspetro apporte également une assistance technique au Ghana et creuse des puits d'eau en Libye.

Autre exemple, le groupe Cotia. Le groupe rassemble des activités diverses au Brésil : agricoles (vingt fermes d'une extension de plus de 250 000 ha produisant céréales, cannes à sucre, hévéas, etc.) et industrielles (production d'huile de palme, fonderie de fer, bois, abattoirs, etc.). Le groupe a choisi de s'installer au Nigeria où il a quatre filiales situées à Kaduna : Lik-Leman Industries (métallurgie légère); Lemaco Enterprises (commerce, génie civil); Drinco Industries (boissons); et Projex

West Africa (développement de projets agricoles).

Enfin, il convient de rappeler que les entreprises étrangères installées au Brésil qui exportent vers l'Afrique ont généralement une stratégie à long terme. C'est le cas de Volkswagen ou de Valmet (voir encadrés). Les résultats obtenus sur l'Afrique sont modestes mais ces entreprises sont déterminées à continuer les courants d'exportation. Chez Caterpillar Brasil, l'Afrique ne représente que 8-9 % des exportations qui se font en majorité vers l'Amérique latine et les Etats-Unis. Mais dans ces filiales les ventes vers l'Afrique s'insèrent dans le cadre d'une stratégie à l'échelle mondiale des entreprises multinationales. Leur dimension leur permet d'avoir des stratégies à long terme.

En définitive, les entreprises brésiliennes (y compris les filiales des entreprises étrangères) ne sont ni un « rouleau compresseur », comme on l'a cru à un moment donné, ni un concurrent « mineur », comme la crise actuelle pourrait le laisser croire. La compétitivité des Brésiliens varie selon les entreprises et les secteurs, et il apparaît nécessaire d'analyser les ressorts de cette compétitivité ainsi que les obstacles auxquels le Brésil se trouve confronté en Afrique.

Atouts et faiblesses des entreprises brésiliennes en Afrique

Le principal atout réside dans l'existence d'une offre adaptée aux besoins de l'Afrique. Le Brésil est la première puissance industrielle du Tiers monde. L'industrie produit des biens de consommation, des biens intermédiaires (acier, verre, plastiques, caoutchouc, papier, etc.) et une large gamme de biens d'équipement grâce à la contribution des entreprises étrangères. A la différence du reste de l'Amérique latine, le Brésil s'est tourné dès les années soixante-dix vers l'extérieur : en 1987, les produits industriels ont représenté 59 % des exportations. L'offre de biens d'équipement est diversifiée puisque celle-ci comprend des matériels lourds (navires, wagons) mais aussi des avions légers, des automobiles, du matériel militaire et des petits biens d'équipement courants tels que moteurs, compresseurs, batteries, petits tracteurs, équipements pour air conditionné, etc. Dans ces créneaux de « technologie moyenne », les Brésiliens sont devenus très compétitifs à l'exportation, notamment en Amérique latine.

L'ouverture de l'industrie brésilienne sur l'extérieur ne doit pas faire oublier que le marché intérieur reste le principal débouché. Les produits brésiliens ont été conçus fondamentalement pour répondre à la demande interne et non pas aux besoins des pays industrialisés. Le Brésil étant un pays tropical, les produits ont été adaptés pour pouvoir résister aux conditions d'un tel milieu (chaleur, humidité). De plus, l'adaptation des produits à un environnement de pays en développement s'est faite spontanément.

Les exemples abondent. Au Brésil, le transport de marchandises se fait en majorité par la route. Les camions fabriqués au Brésil sont utilisés pour des trajets qui peuvent être longs en raison de la dimension du pays et doivent pouvoir circuler sur un réseau routier de qualité très inégale. Autre exemple : le matériel militaire. L'entreprise Engesa produit des blindés légers (« Cascavel », « Urutu »), peu sophistiqués, faciles à manier et à entretenir. Ces blindés, conçus par le Brésil, ont connu un gros succès à l'exportation dans le Tiers Monde. La Libye en a acheté plusieurs centaines.

Le développement des infrastructures au Brésil pendant les quarante dernières années a permis l'émergence d'une industrie brésilienne des travaux publics. Les « construtoras » ont appris à réaliser des ouvrages (centrales hydro-électriques, routes, aéroports, voies ferrées, etc.) dans des milieux tropicaux. D'où l'existence d'un savoir-faire qui a été valorisé à l'exportation. Andrade Gutierrez a réussi à construire une route en Amazonie et a profité de cette expérience pour une route dans la forêt congolaise. En Tanzanie, Ecisa a utilisé une technique spéciale adaptée aux sols en latérite pour construire une route.

Andrade Gutierrez : après le Congo, le Zaïre

Le 15 août 1988, les autorités congolaises vont inaugurer la route Epena-Implondongo. Cet ouvrage de 123 km n'a pas été réalisé par un « major » de l'industrie du BTP mais par une entreprise brésilienne : « Construtora Andrade Gutierrez » pour qui cette route a été le premier contrat obtenu à l'exportation. Une référence précieuse pour cette entreprise peu connue jusqu'alors en dehors du Brésil.

« Beaucoup d'entreprises n'ont pas accepté de réaliser cette route en raison des conditions techniques. Notre expérience de l'Amazonie nous a beaucoup servi », explique Eric Jordao, directeur commercial d'Andrade Gutierrez. L'entreprise qui figure dans le peloton de tête du secteur du BTP au Brésil (chiffre d'affaires 1987 : \$ 714 millions) a réalisé une route de 870 km (Manaus-Porto Velho), située en pleine forêt amazonienne. Andrade Gutierrez s'est heurté néanmoins à une série d'obstacles au Congo, ne serait-ce qu'en raison de la localisation du chantier, situé à 900 km de Brazzaville. Mais les ingénieurs brésiliens ne se sont pas trouvés « dépayés » dans l'environnement redoutable de la forêt congolaise : niveau de pluies très élevé, mauvaise qualité des sols, forte humidité. Une partie de la route (30 km) a été construite dans une zone marécageuse.

Le contrat a été signé en 1982, juste avant le début de la crise de l'endettement. Le projet, d'une valeur initiale de \$ 86 millions, a donc pu bénéficier de financements brésiliens.

En 1984, Andrade Gutierrez a remporté deux contrats routiers en Amérique latine (Equateur, Bolivie). La même année, un contrat a été obtenu au Zaïre pour la mise en valeur de la mine d'or de Kilo Moto. La responsabilité d'Andrade Gutierrez est large puisqu'il s'agit d'un « clés-en-main », comprenant les installations métallurgiques. Andrade Gutierrez sera même opérateur de la mine pendant une période de temps déterminée. Les travaux ont commencé en 1988 et la production (destinée à l'exportation) devrait démarrer vers 1993. L'obtention escomptée de recettes en devises a facilité le montage du financement.

L'exportation (Afrique, Amérique latine) ne représente actuellement que 20 % du chiffre d'affaires. L'objectif est de faire passer le chiffre d'affaires de \$ 700 millions à \$ 1 milliard au début des années quatre-vingt-dix. La contribution de l'exportation devrait grimper à 50 %, grâce aux contrats que l'entreprise espère décrocher en Amérique latine et en Afrique. « Les exportations seront le moteur de notre croissance », explique Eric Jordao. Les perspectives de croissance du marché intérieur brésilien des travaux publics sont en effet :

Andrade Gutierrez ne doit donc continuer à s'intéresser à l'Afrique malgré la crise que connaît le Brésil. Ses affaires sont suivies actuellement en Afrique de l'Ouest. Compte tenu du contexte financier, l'entrepreneur de travaux publics qui veut travailler en Afrique doit, selon Eric Jordao, s'adapter et faire preuve d'imagination.

Dans le domaine agricole, le Brésil a également un savoir-faire qui peut intéresser l'Afrique, notamment en ce qui concerne la production d'huile de palme, la culture du soja et l'élevage du zébu. L'agriculture brésilienne est en pleine expansion grâce aux exportations et ce dynamisme a induit le développement d'un vaste secteur industriel producteur d'intrants. Au fil des années, l'industrie des matériels et des équipements agricoles s'est renforcée. Elle cherche à accroître ses exportations et s'intéresse à l'Afrique.

Cette adaptation de l'offre aux conditions des pays en voie de développement tropicaux place le Brésil en bonne position en Afrique. Mais cela ne signifie pas que les ventes suivent automatiquement. La compétitivité du Brésil est potentiellement très grande. Entre le potentiel et la vente concrète, il y a en effet une série d'obstacles.

Les exportateurs brésiliens doivent faire face à trois problèmes :

● Le financement

La réduction drastique des crédits acheteurs et la faiblesse des achats brésiliens en Afrique placent les entreprises dans une situation difficile. Cela ne « démolirait » pas pour autant les chefs d'entreprises brésiliens, habitués à travailler au Brésil dans un environnement très particulier (inflation à trois chiffres, taux d'intérêt prohibitifs, fortes fluctuations des ventes, etc.) et à contourner les problèmes en partant du principe qu'il y a toujours une solution (le « jeito »). La crise africaine nous oblige à faire preuve de créativité, explique un directeur commercial brésilien.

Pour contourner l'obstacle financier, les Brésiliens travaillent dans trois directions. D'abord, ils tentent de tirer davantage parti des financements multilatéraux disponibles, notamment ceux de la Banque mondiale (la « part de marché » brésilienne dans les décaissements a été faible jusqu'ici). Ensuite, les Brésiliens scrutent les financements bilatéraux non-liés accordés par les pays industrialisés en Afrique. Enfin, ils montent des accords de compensation. Le plus important a été conclu en novembre 1984 par Cotia avec le Nigeria qui s'est engagé à acheter des marchandises brésiliennes à hauteur de \$ 500 millions en échange d'un accroissement des enlèvements de pétrole par la Petrobras. Cet accord a permis une relance des ventes brésiliennes en 1985 mais n'a pas été renouvelé en 1986. La compensation pétrolière a été utilisée également pour accroître les exportations vers l'Angola.

Mais le problème de fond demeure. La compensation pétrolière ne peut s'appliquer qu'à quelques pays et la conjoncture du marché ne s'y prête guère. Il s'agit par ailleurs d'opérations complexes et longues à mettre en place. Quant aux financements bilatéraux ou multilatéraux, les possibilités

VOLKSWAGEN : le Brésil, plate-forme d'exportation

Installée à Sao Bernardo do Campo, dans la banlieue industrielle de Sao Paulo, la filiale brésilienne de Volkswagen a une capacité de production de cinq cent cinquante mille véhicules par an. C'est la principale filiale industrielle de l'entreprise allemande en dehors de l'Europe et l'importance des investissements témoigne de la place accordée au Brésil. Mais « Volkswagen do Brasil » est depuis plusieurs années une plate-forme d'exportation de véhicules vers les pays en voie de développement et les États-Unis. Un choix au demeurant indispensable car les ventes sur le marché intérieur plafonnent depuis la fin des années soixante-dix.

La filiale brésilienne joue un rôle fondamental dans la stratégie africaine de la firme. Au début des années soixante-dix, la maison-mère s'est associée avec l'État nigérian pour la construction d'une usine d'assemblage implantée à proximité de Lagos (route de Badagry). Volkswagen détient 41 % de ce projet dont l'activité a démarré en 1975. La capacité d'assemblage est de cent quarante véhicules par jour (modèles « Santana », « Kombi » et bientôt « Voyage »). L'usine n'a qu'un taux d'intégration de 5 % et les « collections » de voitures en pièces détachées (CKD) sont fournies par la filiale brésilienne.

La crise de l'économie nigérienne en 1985 et la dévaluation du naira ont sérieusement perturbé l'activité de Volkswagen comme celle d'ailleurs des autres assembleurs (notamment Peugeot qui a une usine à Kaduna). Le marché s'est fortement contracté et les expéditions de CKD ont été arrêtées en 1986 et en 1987. L'année 1988 se présente sous de meilleurs auspices et une reprise du marché est perceptible.

« Il n'y a pas de stratégie globale de Volkswagen en Afrique », fait remarquer Ricardo Strunz, responsable de l'Afrique à la division exportation de « Volkswagen do Brasil ». Le marché africain est étroit et hétérogène. A cela s'ajoutent les difficultés financières et les problèmes d'importation. Dans un contexte de pénurie de devises, l'automobile n'est pas prioritaire.

Malgré ce contexte défavorable, « Volkswagen do Brasil » travaille activement en Afrique dans le cadre d'une stratégie à long terme. Les meilleurs résultats ont été obtenus en Afrique du Nord (Algérie surtout) mais l'entreprise a beaucoup travaillé dans plusieurs pays : Angola, Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Gabon, etc. Les résultats globaux demeurent modestes par rapport au marché brésilien. Pendant la période 1980-1987, « Volkswagen do Brasil » a exporté environ trois cent mille véhicules en Afrique, soit pratiquement l'équivalent des ventes pendant une « bonne année » sur le marché intérieur (trois cent vingt-six mille en 1986).

sont limitées. L'appel d'offres est la règle et les Brésiliens doivent faire face à une multiplicité des concurrents. Or, beaucoup d'entreprises ont travaillé en Afrique grâce à des accords de gré à gré.

● Les transports

L'acheminement des marchandises brésiliennes par transport maritime se heurte à une série d'obstacles. La disproportion entre les importations et les exportations se traduit par un coût du fret maritime entre des liaisons vers l'Afrique supérieure à ce qu'il est vers l'Europe. Il convient de rappeler que le Brésil n'a rien importé d'une trentaine de pays d'Afrique en 1986 et en 1987.

Les entreprises interrogées font état également de la fréquence insuffisante des lignes et de la mauvaise manipulation des marchandises. Dans certains cas, les exportateurs préfèrent livrer leurs marchandises via l'Europe. Le problème le plus difficile concerne la livraison des marchandises vers l'Afrique orientale.

● L'image des produits

Si les produits brésiliens sont adaptés à l'Afrique, cela ne dispense pas d'un effort commercial rigoureux. Les Brésiliens sont arrivés tardivement dans des pays où les fournisseurs européens ont de solides parts de marché. Les exportateurs brésiliens doivent faire connaî-

tre leurs produits et convaincre les acheteurs, habitués aux produits européens. Certains échecs brésiliens, dus à un marketing insuffisant ou à une prise en compte insuffisante de l'environnement local, ont affecté parfois l'image du Brésil en Afrique.



L'offensive brésilienne a été stoppée net par les difficultés financières de l'Afrique et du Brésil. La crise de la dette extérieure dans ce pays a bloqué les financements et « coupé les jarrets » des entreprises brésiliennes. Arrivés tardivement en Afrique, les Brésiliens se sont trouvés dans une position plus vulnérable par rapport aux fournisseurs traditionnels. Et ce d'autant plus le dynamisme réel des grandes entreprises s'accompagne de la déception de ceux qui avaient été attirés par des possibilités de bénéfices rapides.

Si les flux commerciaux ont fléchi, cela ne signifie pas pour autant un retour à la situation d'avant 1970. Le Brésil n'est plus inconnu en Afrique et a réussi à prendre pied dans certains marchés importants. Des entreprises d'ingénierie et de travaux publics ont obtenu des contrats qui constituent des références. Le potentiel compétitif de l'industrie est intact, même si celui-ci ne peut se concrétiser en raison des

problèmes financiers. Et la diplomatie brésilienne poursuit sa politique de rapprochement dans une perspective à long terme afin de « marquer une présence ».

Au cours des années à venir, il faudra tenir compte du Brésil en Afrique. Les rangs des exportateurs se sont amincis mais ceux qui persévèrent ont acquis

une expérience, sont plus compétitifs. La présence brésilienne sera moins « globale » que par le passé et plus « ciblée » en termes de secteurs et de pays.

De toute façon, le bilan pour le Brésil est d'ores et déjà largement positif. Les difficultés enregistrées en Afrique ne doivent pas cacher un côté positif,

moins perceptible depuis l'Europe. Les contrats obtenus en Afrique ont été pour beaucoup d'entreprises brésiennes une première expérience hors du Brésil et une occasion pour obtenir des références. L'Afrique a été un tremplin qui leur a permis de se faire connaître et d'obtenir d'autres contrats dans d'autres continents.

Un point de vue brésilien sur la coopération Brésil-Afrique

Interview de M. Gabriel COLO,
Conseil en développement international

MTM : *Le commerce du Brésil avec l'Afrique a fortement baissé au cours des deux dernières années. Dans ces conditions, les relations Brésil-Afrique ont-elles encore un avenir ?*

G. C. — Il faut distinguer les fluctuations à court terme et la tendance de fond. Le rapprochement entre le Brésil et l'Afrique s'inscrit dans une perspective à long terme. Pour des raisons multiples, il existe entre ces deux zones une complémentarité que je qualifierais de « virtuelle ». Il y a, à notre avis, complémentarité « virtuelle » entre ces deux zones géographiques au sens où l'on parle de certains scénarios de guerre « virtuelle » par analogie avec les théorèmes de puissance virtuelle en mécanique. Ceci étant dit, il y a des hauts et des bas en fonction des circonstances économiques, politiques et sociales de chaque continent et de l'évolution de l'environnement international. Mais cette tendance de fond est appelée peu à peu à se concrétiser. C'est, à mon avis, une réalité.

Cette complémentarité peut être expliquée par les liens historiques et culturels. Le développement industriel du Brésil a renforcé cette complémentarité. Les caractéristiques de ce développement amènent le Brésil à travailler avec d'autres pays du Sud qui ne sont pas des « nouveaux pays industriels ». Le Brésil et l'Afrique sont donc appelés à se rencontrer malgré les circonstances défavorables.

MTM : *L'existence d'une dette extérieure brésilienne de 121 milliards de dollars n'est-elle pas un obstacle majeur à ce rapprochement ?*

G. C. — D'un point de vue strictement financier, le Brésil peut accorder des crédits importants à d'autres pays et cela peut apparaître au premier abord contradictoire. Mais il faut que le Brésil exporte, sinon il ne pourra pas rembourser sa dette. Or l'exportation de biens d'équipement ou la réalisation de grands projets à l'étranger ne peuvent se faire sans crédits à moyen ou à long terme. Sans financements, le Brésil ne peut pas être compétitif.

D'un point de vue strictement financier, le Brésil peut accorder des crédits acheteurs. Ceux-ci sont libellés en devises (dollar généralement), mais, en pratique, cette opération se traduit par la mise à disposition de l'exportateur de monnaie locale pour financer une vente d'équipement ou de service. Là où il y a un problème, c'est lorsqu'il s'agit de financer les parts locales pour la réalisation des grands projets. Le Brésil a aujourd'hui davantage de difficultés à fournir les devises comme il l'a fait jusqu'à une période récente. Pour résoudre ce problème, plusieurs solutions ont été recherchées. Il y a les co-financements avec les organisations multilatérales et/ou des accords de compensation (par exemple, avec le Nigeria). Cependant, la solution la plus habituelle consiste à demander à telle ou telle organisation internationale, non brésilienne, de faire un crédit à l'importateur au bénéfice d'un exportateur brésilien. Ce langage, le Brésil rémunère cette banque à un taux supérieur au taux de rémunération qui est pratiqué pour la même opération au profit d'un exportateur du même pays que

la banque. En outre, il ne se prive pas de faire valoir son « bargaining power » vis-à-vis de ces institutions internationales.

MTM : *Mais l'endettement de l'Afrique ne pose-t-il pas aussi des problèmes ?*

G. C. — C'est un obstacle supplémentaire. Mais le fait qu'il y ait actuellement un nombre relativement important de projets brésiliens en négociation prouve que la tendance de fond, signalée précédemment, est une réalité malgré les circonstances difficiles. Il est aujourd'hui pratiquement impossible d'obtenir des financements sur l'Afrique. Il n'empêche qu'il y a des efforts pour faire aboutir des projets au moment où tous les grands pays développés sont en train de se retirer de l'Afrique. Le Brésil tente de nager contre le courant, en proposant des solutions originales en matière de financement. Pour l'entrepreneur brésilien, tout problème peut être résolu, en faisant preuve d'imagination et d'habileté. C'est le fameux « jeito » brésilien.

MTM : *Pouvez-vous expliquer en quoi la coopération Sud-Sud est plus avantageuse que la coopération Nord-Sud ?*

G. C. — Je voudrais d'abord faire une mise au point à propos de la coopération Sud-Sud. Le commerce Sud-Sud qui a un avenir c'est celui entre les nouveaux pays industriels et les autres pays en voie de développement. Dans la mesure où on conçoit la coopération Sud-Sud comme un rapport NPI-PVD, il y a des avantages évidents pour le Sud et ceci apparaît clairement dans l'exemple des relations Brésil-Afrique.

Par ailleurs, si les échanges Sud-Sud sont considérés uniquement comme de nouveaux flux commerciaux, il n'y a en soi aucune nouveauté majeure. Mais il y a un élément qualitatif qui accompagne l'apparition de ces nouveaux axes de commerce.

Dans tout commerce, il y a un transfert de valeurs culturelles qui se fait de manière invisible et qui ne peut être comptabilisé dans les statistiques. Ces valeurs ont une influence décisive à moyen et à long terme.

Je voudrais vous donner un exemple historique. Il y a eu entre le golfe de Guinée et le Brésil une exportation d'esclaves. Dans un deuxième temps, il y a eu un commerce entre le Brésil et l'Afrique. Puis les esclaves affranchis sont revenus en Afrique, notamment dans la région qui correspond aujourd'hui au Nigeria. Or, ces esclaves avaient acquis une compétence concrète, l'un était devenu forgeron, l'autre marchand, etc. Ils se sont installés au Nigeria et ont fourni les premiers éléments de la bourgeoisie nigérienne. On peut constater aujourd'hui l'existence de maisons qui ont été copiées sur celles de leurs anciens maîtres au Brésil. Et ces anciens esclaves ont démarré un commerce de l'Afrique vers le Brésil. Il y a eu un transfert de valeurs du Brésil vers l'Afrique, essentiellement un savoir-faire professionnel.

Une autre « retombée » de ces échanges commerciaux a été l'introduction en Afrique du manioc, de la patate douce, du maïs et de l'arachide. Ils y ont été transplantés du Brésil, à partir du début du XVIII^e siècle. Il s'agit de la seule « révolution verte » réalisée à ce jour sur le continent noir et faite sans aucune aide, bilatérale ou multilatérale.

MTM : Pouvez-vous nous indiquer un exemple plus récent ?

G. C. — Une entreprise brésilienne est allée en Afrique pour construire une route. Quand les cadres de cette entreprise se sont rendus sur place pour la première fois, ils ont pensé qu'ils ne pourraient jamais travailler avec des ouvriers africains, en raison de leur rythme de travail bien inférieur à celui des ouvriers brésiliens. Néanmoins, ils ont embauché plusieurs centaines d'Africains, les ont formés et les ont intégrés dans des équipes brésiliennes. A la surprise des Brésiliens, ces Africains sont devenus aussi productifs que des ouvriers brésiliens. Pourquoi cela est-il arrivé dans un chantier brésilien et pas dans un chantier français ? Pas parce que l'encadrement était plus sévère, mais parce que le style de travail brésilien est un style déjà « mi-africain ». Entre Brésiliens et Africains, le courant est passé, la greffe a pris. Les Africains sont entrés dans le moule de la productivité « à l'occidentale » tout en n'étant pas productifs « à l'européenne ». A travers le commerce, il y a eu un transfert de valeurs. La soi-disant « paresse africaine » n'est donc pas une fatalité.

MTM : Quelles conclusions peut-on en tirer ?

G. C. — D'abord, il est clair que la greffe des valeurs culturelles, en prenant ce terme au sens large (c'est-à-dire en y incluant par exemple l'efficacité au travail) ne peut se réaliser que si les écarts culturels ne sont pas trop grands. Ce qui suppose qu'il y a, à la base, un minimum de vecteurs, de rails par lesquels la communication puisse passer. Il est évident qu'entre l'Europe et l'Afrique, il n'y a pas eu de greffe malgré un siècle et demi de présence européenne sur ce continent, les Africains ne sont pas devenus des Européens.

L'exemple cité précédemment à propos de la construction d'une route montre que la valeur européenne de l'efficacité au travail peut être transférée par le Brésil parce que ce pays l'a préalablement absorbée tout comme un certain nombre de valeurs africaines. Le Brésil peut donc réaliser un transfert de valeurs que l'Europe ne peut pas faire. C'est un aspect important de la coopération Brésil-Afrique.

Par ailleurs, le contact des deux cultures peut permettre d'aider l'Afrique à sortir d'un certain nombre de blocages qui existent actuellement. Le Brésil offre l'exemple unique d'un pays en voie de développement qui a réussi à bâtir une structure industrielle dans un contexte tropical analogue à celui de l'Afrique. A côté de l'exemple « parfait » de pays développés qu'offre l'Europe, le Brésil apparaît comme un modèle plus « accessible » aux Africains.

Le Brésil, certes, a commis des erreurs mais celles-ci peuvent être utiles pour l'Afrique. Le développement brésilien a mis en évidence les pièges à éviter et l'Afrique peut faire l'économie des erreurs du Brésil. L'apprentissage de la « tropicalisation » s'est fait au Brésil par le jeu des succès et des échecs. En essayant de construire des routes en Amazonie, plus d'une entreprise brésilienne de travaux publics a fait faillite, ou a risqué de le faire.

Dans le cas du Brésil, la variable politique ne joue pas. Le Brésil n'est ni aligné sur un bloc, ni non aligné : il est ailleurs. Sa diplomatie est fonction de ses intérêts d'où un pragmatisme total. De plus, le Brésil peut aider l'Afrique parce que ce pays a vécu le même complexe culturel qu'ont les Africains aujourd'hui à l'égard de l'Occident. Pendant des décennies, les intellectuels brésiliens se sont préoccupés d'expliquer l'infériorité du Brésil par rapport aux Etats-Unis. Aujourd'hui, ce complexe a été dépassé.

MTM : Le Japon est très compétitif en Afrique mais ce n'est pas un pays tropical et l'écart culturel est encore plus grand...

G. C. — Bien sûr, le rapport qualité-prix est primordial. Le transfert de valeurs suppose l'existence d'un flux commercial et par conséquent une compétitivité des produits brésiliens en Afrique. Si le rapport qualité-prix n'est pas avantageux, le transfert de valeurs culturelles ne se fait pas.

Dans certains secteurs, le Brésil est compétitif grâce à des matériels de technologie moyenne, adaptés au contexte brésilien et pouvant convenir à l'Afrique. S'il y a adaptation des équipements ou de la façon de les utiliser, cette adaptation fait partie du rapport qualité-prix et constitue un élément de compétitivité supplémentaire par rapport au même produit importé du Japon ou des Etats-Unis.

MTM : Des opérations triangulaires (Brésil-Afrique-France) sont-elles envisageables ?

G. C. — Tôt ou tard, ces opérations auront lieu. Les coopérations Nord-Sud et Sud-Sud sont fondamentalement complémentaires. Je pense que les relations France-Afrique et Brésil-Afrique vont converger à l'avenir. A court terme, le principal obstacle réside dans l'inertie des habitudes de décision de bon nombre de chefs d'entreprise français qui considèrent toute présence nouvelle en Afrique comme une intromission et qui ont un raisonnement à court terme sans vision à moyen terme.

Il y a des raisons stratégiques qui font que la triangulation peut amener un plus à la France, au Brésil et à l'Afrique. Les rapports entre la France et le Brésil sont dans une situation de blocage car on ne voit pas comment au cours des prochaines années la présence française au Brésil pourrait s'accroître de façon significative par rapport au niveau actuel. Par ailleurs, les importations brésiliennes sont limitées.

Dans un certain nombre de secteurs de technologie moyenne, le Brésil est amené à devenir de plus en plus compétitif et va prendre des parts de marché croissantes en Afrique. Dans ces conditions, pourquoi la France résisterait-elle pied à pied en Afrique, alors qu'elle est perdante à terme ?

Une opération triangulaire permet de résoudre ces deux problèmes d'un seul coup. Dans les secteurs où la France n'est plus compétitive, elle négocierait des parts de marché en Afrique avec le Brésil. En échange, le Brésil offrirait des avantages particuliers aux entreprises françaises dans les secteurs de pointe au Brésil même.

MTM : Est-ce la seule modalité ?

G. C. — Non, il y en a d'autres. On peut imaginer un schéma selon lequel la France financerait un achat par un pays africain de matériels brésiliens (des avions légers par exemple). En échange, le Brésil achèterait des matériels français, par exemple des Airbus.

MTM : Croyez-vous à la possibilité d'associations entre industriels français et brésiliens en Afrique ?

G. C. — Une association doit apporter à chacune des parties davantage par rapport à ce que chacune d'entre elle peut obtenir séparément. Les associations entre Français et Brésiliens en Afrique ne pourront voir le jour qu'à partir du moment où ce continent bénéficiera de financements importants et lorsque les opportunités d'affaires seront plus nombreuses qu'actuellement.

On peut néanmoins imaginer des possibilités d'associations. Dans le secteur minier, une association peut permettre un partage des risques qui sont élevés. Cela se fait déjà dans le secteur pétrolier. On peut imaginer que pour développer une mine, une société européenne fasse appel à une entreprise de travaux publics brésiliens parce qu'elle est moins chère.

Le Brésil dispose d'une compétence reconnue en agriculture tropicale. Dans le cadre d'un projet de développement agricole (notamment agriculture de café), le Brésil apporterait son savoir-faire et une société française se chargerait de la commercialisation des produits. Dans ce cas de figure, l'association suppose une répartition équitable et une prise en compte réelle des intérêts de toutes les parties.

Interview recueillie par Daniel Solano

MARCHÉS TROPICAUX et méditerranéens

SOMMAIRE n° 2228

190, boulevard Haussmann 75008 Paris
Tél. : (1) 45 63 11 55 et 45 63 12 62; télex Administration : NAVIMAR 290 131; adresse télégraphique : Navimar TT-CCP Paris 1557 04

EDITEUR :

René Moreux et Cie
S.A. au capital de 550 000 F; RC Paris B 572 038 503; N° Sirene 572 038 503 00015

Président-directeur général : Serge MARPAUD

Vice-président : Pierre PELLETIER

Secrétaire général : Jean-Claude LUCAS

Conseiller éditorial : Pierre BONNEFONT

Conseiller Maghreb, numéros spéciaux : Jean GUÉNEAU

REDACTION (Tél. : (1) 45 63 11 55) :

Télex Rédaction : JOMARMA 641544;

Télécopieur : (1) 42 89 08 72;

Rédacteur en chef a.i. :

François GAULME

Service études :

Bénédicte CHATEL, Hélène DEVAL

Secrétaire général :

Jacques DESARRES

Rubriques : Produits - Rédacteur en chef adjoint :

Laurent JACQUET

Chefs de rubriques :

Christophe DESCHAMPS - Philippe COMMANGET -

Hélène DEVAL - Marie LORY

DIFFUSION - ABONNEMENTS (Tél. : (1) 45 63 10 27) :

Denise BÉGUE

COMMUNICATION - DÉVELOPPEMENT :

Directeurs Afrique :

— Yves de SCHAETZEN (Bénin - Burkina Faso - Cameroun - Guinée - Mauritanie - Niger - Sénégal - Tchad - Togo)
— Viktor ROUSSEAU (Burundi - Congo - Côte d'Ivoire - Gabon - Nigeria - République centrafricaine - Rwanda - Zaïre)

PUBLICITÉ :

Hausmann Régie Publicité,

190, boulevard Haussmann, 75008 Paris; tél. : (1) 45 63 09 80; télex : NAVIMAR 290131F; téléfax : (1) 42 89 08 72

Chefs de publicité :

(Régies extérieures) Alan JOURDON

(France) Gérard GIRAUDO

Gestion, exécution, petites annonces : Annette ROY

RÉGIES :

Belgique : African Communication, Ariane Vilain, 56 rue du Conseil, 1050 Bruxelles; tél. : 02 513 55 07; télex : 20678 SBETRA; téléfax : 02 347 29 13.

Brazil : Brazmedia - Al. Gabriel Monteiro da Silva 368 - CEP 01 442 - São Paulo (S.P.) - M. Bilyk - Tél. : (011) 953 48 42 - Télex indicatif BMED (011) 32 836.

États-Unis : Powers International Inc., Joshua B. Powers, 271 Madison Avenue, Suite 708, New York NY 10016, Téléphone (212) 867 96 80; télex : 238 514 JBP UR.

Grande-Bretagne : The Colton Turner Group, Anthony Turner, 122 Shaftesbury Avenue, Londres W1V 8HA, télex : 261140 Turner G; Cables : Turnersyd London W1; Tél. : (national) 01 734 3052; International + 441 734 3052.

Grèce : Advertising Marketing Consultants, Anwar Aswad, ZAIM 7, Apt 1, Palao-Faliron; tél. : 98 14 309; télex : 210 889 8FBC GR Italie : Ediconsult International, P.zza Fontana Marzocco 3, 10123 Génova; tél. (010) 543-659, 268-334, 268-513, 268-278; télex : 281 197 EDINT 1; téléfax : (010) 566-578.

Pays-Bas : G. Arnold Teasing Prof., Tulipstraat 17 - 1018 GZ Amsterdam - M. A. J. W. Grim - Tél. : (020) 26 36 15 - Télex : 13 133 - Téléfax : (020) 26 79 59.

Pays scandinaves : Global Media Services, Dronning Olgas Vej 20, Copenhague F (Danemark), tél. (45) 1 34 70 70; télex : 19476 Global DK.

Portugal : Publicidade, Alameda Sto. António dos Capuchos 6/3C, 1100 Lisbonne; tél. : 41 415 57 35; télex : 42910 RFA. Hauss International Consultants, Götterstrasse 2, 6238 Frankfurt-Hofheim; tél. (06192) 8083; télex : 6192939 HIC; téléfax : 6192 212 78.

Suisse : Triservice-RA Media International - 7 Ch. Mason-Neuve Case Postale - CH - 1201 Châtelaine-Geneve - Tél. : 96 48 28. Tél. : 418746.

Régie Pub Internationale : Jacqueline Vinckel, 83, rue Michel-Ange, 75118 Paris; tél. : (1) 47 47 56 94; télex : 612259 ARSI

PHOTOCOPIATION - MONTAGE :

Sofindis 190, bd Haussmann, 75008 Paris

Tous droits de reproduction, même partielle, par quelque procédé que ce soit, réservés pour tous pays.
Copyright by René Moreux et Cie Paris 1988.

Editorial. Une Afrique propre - 2023

L'Europe de demain et ses partenaires : deux colloques - 2024

L'aide au développement des pays du CAD en 1987 - 2026

AFRIQUE DU NORD

La Libye s'engage pour l'union maghrébine - 2030

Sahara occidental. Offre du roi Hassan II aux jeunes Sahraouis - 2031

Algérie. Nouvel ambassadeur en France - 2032

Tunisie. Suppression de la présidence à vie - 2032

Maroc. La CGEM fait le bilan du plan d'ajustement - 2033

Egypte. Prochaines journées techniques avec la France - 2035

Soudan. Le refus d'une dévaluation de la livre - 2035

AFRIQUE DE L'OUEST

La rivalité portuaire Lomé-Cotonou - 2036

Sénégal. Aide de la CEE à la région de Podor - 2037

Guinée. Signature avec la France de conventions de financement - 2039

Guinée-Bissau. Communiqué final de la table ronde - 2038

Côte d'Ivoire. Modification du statut juridique de la CAA - 2039

Niger. Remaniement du gouvernement - 2041

Ghana. Prêt libyen pour l'achat de pétrole - 2041

Nigeria. Décret sur le programme de privatisations - 2041

Liberia. Tentative de coup d'Etat - 2042

Sierra Leone. Enquête sur un dépôt de produits chimiques - 2042

AFRIQUE DU CENTRE

Cameroun. Vers un accord avec le FMI - 2043

São Tomé et Príncipe. Poursuite des réformes en cours - 2044

Centrafrique. A propos de déchets toxiques - 2044

Gabon. Contrat d'exploration pétrolière - 2044

Congo. Visite de Mme Chalker - 2045

Zaïre. Cinquième Foire panafricaine de Kinshasa - 2046

AFRIQUE DE L'EST

Kenya. Incident frontalier avec l'Ouganda - 2047

Tanzanie. Visite du président kényan - 2047

Burundi. Table-ronde avec les bailleurs de fonds - 2048

Ethiopie. Adoption par le Shengo de la réforme administrative - 2049

Somalie. Poursuite des affrontements dans le Nord - 2049

Océan Indien

Maurice. Hausse des importations de 40 % en 1987 - 2050

Seychelles. Visite du ministre mauricien des Affaires étrangères - 2050

Comores. 13^{ème} anniversaire de l'indépendance - 2050

AFRIQUE AUSTRALE

SADCC. Sommet de Maputo - 2051

Zimbabwe. Seconde phase du plan énergétique - 2051

RSA. Soixante-dixième anniversaire de Nelson Mandela - 2052

Lesotho. Chutes de neige catastrophiques - 2052

Swaziland. Prêt de la BEI - 2053

Angola. Découverte pétrolière par Texaco - 2053

Mozambique. Démenti sur des envois de produits radio-actifs - 2053

PRODUITS

Les marchés cette semaine - 2054

Cacao : beaucoup d'incertitudes - 2054

Café : nouvelle coupe de 1,5 million de sacs - 2055

Alimentaires : le sucre toujours plus haut - 2056

Oléagineux : après le repli, la reprise - 2057

Textiles : le bilan cotonnier ouest africain (2) - 2058

Métaux : l'étain toujours en vedette - 2059

Cours des produits - 2060