European Commission

République de Guinée

Revue du secteur financier &
Appui au dialogue avec le secteur privé

Facilité TPSDE
Rapport de Mission
Mai - Juillet 2019

International Cooperation and Development

About the TPSD/E Facility

The TPSD/E Facility is an advisory service of the European Commission (EC) managed by the unit TPSD, Trade and Private Sector Development and Engagement (C1) within the General Directorate for International Cooperation and Development (DEVCO). It provides added value and support to the European Union teams in their everyday endeavours, to encourage inclusive and sustainable growth, development and mobilisation of the private sector and commerce.
Its three main sectors of intervention are:
- Technical support to EU teams in the integration of new political orientations in their operations with all stakeholders.
- Capitalisation and exchange of knowledge within the EU by the identification of best practices, production of educational tools and material, organisation of exchanges of experiences and training.
- Communication and visibility of the political context and EU interventions in the fields of commerce and the development of the private sector.
The service is accessible to all EU Delegations and their partners, as well as units of the head office of the EC.

Non-Liability Clause

This report was drawn up by Julien Ayme, expert instructed by the TPSD Facility on the request of the European Union Delegation in the Republic of Guinea. The contents of this publication do not necessarily reflect the official position or opinion of the European Commission. The European Commission, or any other person acting on behalf of the Commission, may not be held liable for the use which might be made of the information contained in this report.

TABLE DES MATIERES

RESUME EXECUTIF **VII**

1 CONTEXTE ET JUSTIFICATION **8**
1.1 Objectifs de la mission 8
1.2 Préparation et déroulement de la mission 9

2 REVUE DU SECTEUR FINANCIER **10**
2.1 Présentation du système financier guinéen 10
2.1.1 La supervision du secteur financier *10*
2.1.1 Les banques commerciales *10*
2.1.1.1 Liste des banques commerciales 10
2.1.1.2 Poids respectif des banques commerciales 11
2.1.1.3 Des banques généralistes, trop peu impliquées dans le financement de l'économie 12
2.1.1.4 Banques commerciales et mécanismes de garanties 15
2.1.1.5 Couverture géographique des banques commerciales 16
2.1.2 Les Institutions de Finance Inclusive (IFI) *16*
2.1.2.1 Cadre intitutionnel des IFIs 17
2.1.2.2 Typologie des IMF 17
2.1.2.3 Un secteur en situation difficile 18
2.1.2.4 Une légère amélioration entre 2016 et 2017 19
2.1.2.5 Répartition géographique des IFIs 19
2.1.2.6 Une initiative récente en matière de microfinance : les MUFFA / MC2 20
2.1.2.7 Au cœur du financement du secteur agricole : le Crédit Rural de Guinée 20
2.1.2.8 Les sociétés de transfert d'argent par la téléphonie 21
2.1.3 Les sociétés d'assurances *21*
2.1.4 En parallèle : un vaste système financier informel *22*
2.2 Une offre de financements limitée et mal adaptée 23
2.2.1.1 Un écosystème financier embryonnaire 23
2.2.1.2 Une offre dominée par les crédits courts 23
2.2.1.3 Une offre de crédits limitée à une clientèle restreinte 25
2.2.1.4 Une offre trop concentrée au plan sectoriel 25
2.2.1.5 Une structure des financements décalée par rapport à celle de l'économie et de l'emploi 27
2.3 L'accès au financement, un goulet d'étranglement 28
2.3.1 Le « gap » de financement *28*
2.3.1.1 La typologie d'entreprises de #ClosingTheGap et le manque de financements adaptés 28
2.3.1.2 Les financements accessibles par type d'entreprises 30
2.3.1.3 Le « Missing Middle » (guinéen et européen) : un potentiel de croissance sous-exploité 32
2.3.2 Principales causes de l'inadaptation de l'offre de financements *33*
2.3.3 Un écosystème entreprenarial rudimentaire *34*
2.3.3.1 La faiblesse des services d'appui aux entreprises 34
2.3.3.2 Une occasion manquée : le projet de création de Centres d'Appui aux PME (CAPME) 34
2.3.3.3 Des initiatives intéressantes à soutenir 35
2.4 Des projets susceptibles d'être appuyés 37

2.5 Recommandations : pour une approche ciblée prenant en compte l'intérêt économique européen 39
2.5.1 Identifier des viviers d'entreprises prometteuses pour créer un portefeuille d'entreprises à accélérer (le « Missing Middle ») 39
2.5.1.1 Le vivier des « grands entrepreneurs guinéens » 40
2.5.1.2 Le vivier des jeunes entrepreneurs guinéens 40
2.5.1.3 Le vivier des entrepreneurs de la diaspora 40
2.5.1.4 Le vivier des PME européennes en Guinée 40
2.5.1.5 Vers la constitution d'un premier portefeuille d'entreprises 40
2.5.2 Structurer des capacités d'appui 41
2.5.2.1 Etudier la mise en place de garanties auprès des banques commerciales 41
2.5.3 Identifier et soutenir un portefeuille de projets 42
2.5.4 Soutenir le potentiel de l'agriculture guinéenne 42

3 APPUI AU DIALOGUE AVEC LE SECTEUR PRIVÉ 44
3.1 Le secteur privé guinéen et le dialogue public-privé 44
3.1.1 Les principales organisations du secteur privé guinéen 44
3.1.1.1 Des organisations consulaires très affaiblies 44
3.1.1.2 Une représentation patronale éclatée : coexistence de trois organisations d'employeurs 47
3.1.1.3 Un cas à part : la Chambre des Mines (CMG) 53
3.1.1.4 Les principales organisations professionnelles sectorielles 56
3.1.1.5 Les grands entrepreneurs guinéens, le SB4A et la diplomatie économique européenne 60
3.1.2 L'architecture du dialogue public-privé en Guinée 62
3.1.2.1 Origine de l'architecture actuelle du dialogue public-privé en Guinée 62
3.1.2.2 L'organisation théorique du dialogue public-privé guinéen 62
3.1.2.3 L'échec de la Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen et ses conséquences sur le Dialogue Public-Privé 65
3.1.2.4 Aux origines de l'insuccès de la PCSPG: une ambiguïté constitutive, conséquence d'un problème de fond 68
3.1.2.5 Le relatif échec de l'architecture actuelle du Dialogue public-privé guinéen 68
3.1.2.6 Une avancée récente : la création du Tribunal de Commerce 69
3.1.3 Au final, quelles perspectives pour le Dialogue public-privé en Guinée, en lien avec le SB4A ? 71
3.2 Le secteur privé européen en Guinée 72
3.2.1 Eléments sur la présence économique européenne en Guinée 72
3.2.2 Etat de la structuration du secteur privé européen en Guinée 73
3.2.2.1 Le secteur privé français et la Guinée : une relation ancienne et bien organisée 73
3.2.2.2 Le secteur privé européen en Guinée : un début d'organisation 76
3.2.3 Etat du dialogue avec le secteur privé européen : un dialogue informel et parcellaire mais efficace, qui pourrait et devrait être systématisé 77
3.2.3.1 Un dialogue informel et parcellaire 77
3.2.3.2 Un dialogue efficace lorsqu'il existe 77
3.2.3.3 Efficacité de la « prestation officieuse d'expertise » 77
3.2.3.4 Une « prestation officieuse d'expertise » qui pourrait et devrait être systématisée et progressivement officialisée avec l'appui de l'UE 78

3.3 Vers la création imminente d'un *European Union Business Group* en Guinée : la Chambre de Commerce Européenne en Guinée, « EUROCHAM - GUINEE » 79
3.3.1 La mission TPSD a permis de catalyser le processus de création de la Chambre 79
3.3.2 Une mise en œuvre immédiate du comité de suivi et des travaux menés à un rythme soutenu 80
3.3.3 A la fin de l'été 2019 : les grandes options sont validées et les documents constitutifs sont bien avancés 81
3.3.4 Le format envisagé pour la Chambre à la date de rédaction du rapport 82
3.3.4.1 La difficile question de « l'européanité » des entreprises 82
3.3.4.2 Caractéristiques retenues pour la Chambre 83
3.3.5 Prochaine étape : vers la création de la Chambre en septembre 2019 86
3.3.6 Après la création : faire vivre la Chambre 86
3.3.6.1 Le recrutement des adhérents 86
3.3.6.2 Les perspectives budgétaires actuellement envisagées 87
3.3.6.3 Vers la définition d'un plan d'action, d'un calendrier et d'un budget 87
3.3.6.4 Mettre en œuvre ce plan d'action de manière professionnelle 87
3.3.6.5 Quel appui par l'UE dans le cadre du SB4A ? 88
3.4 Autres démarches pouvant être soutenues par l'UE au profit du Dialogue public-privé 89
3.4.1 Vers un appui à la création du « Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne » (MEDIG) 89
3.4.1.1 Le promoteur du projet de MEDIG 89
3.4.1.2 Le projet de MEDIG 89
3.4.1.3 Opportunité de soutenir le projet 89
3.4.1.4 MEDIG et Diplomatie économique européenne 90
3.4.1.5 Réserves à lever 90
3.4.1.6 Deux options : diaspora en Europe, ou dans le monde 90
3.4.1.7 Documents préliminaires 91
3.4.1.8 Quel soutien du SB4A au MEDIG ? 91
3.4.2 Vers un appui aux actions du Centre des Jeunes Dirigeants de Guinée (CJD-Guinée) 92
3.5 Synthèse : proposition de plan d'appui au dialogue public-privé en lien avec le SB4A et la diplomatie économique européenne 94

4 PREMIERS ELÉMENTS DE PLAN D'ACTION DE DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE 98
4.1 Contexte 98
4.2 Une position économique européenne forte, mais de plus en plus concurrencée 98
4.2.1 Une position économique européenne forte et des atouts nombreux 98
4.2.1.1 La solidité de la position économique européenne 99
4.2.1.2 La solidité de la position économique européenne 99
4.2.2 La montée en puissance rapide d'une concurrence résolue 100
4.2.2.1 La Chine 101
4.2.2.2 Les Etats-Unis 101
4.2.2.3 Le Maroc 101
4.2.2.4 La Turquie 102
4.2.2.5 La Russie 102
4.2.2.6 Le Golfe 102
4.2.2.7 Le Japon 102
4.2.2.8 L'Inde 102

4.2.2.9 Une puissance diasporique : le Liban 103
4.2.3 Un risque important : le basculement de l'économie guinéenne vers l'Asie 103
4.2.3.1 Le développement rapide de la présence économique asiatique se traduit déjà de manière claire 103
4.2.3.2 Un enjeu essentiel : la région de Boke, ses mines, son potentiel agricole et sa future Zone économique spéciale 105
4.3 Pour une réponse européenne coordonnée et forte 107
4.3.1 Connaître le terrain pour fixer des objectifs réalistes et pertinents 107
4.3.1.1 Connaître et structurer les intérêts économiques européens (« Why We Fight ») 107
4.3.1.2 Doter les intérêts économiques européens d'alliés locaux solides 108
4.3.1.3 Connaître précisément l'état et les perspectives des principaux concurrents de l'Europe 108
4.3.2 Mettre en œuvre des actions pilotes 109
4.3.2.1 Consolider les besoins des entreprises européennes en matière de formation professionnelle 109
4.3.2.2 Mettre en place un programme pilote de promotion des investissements et des partenariats 109
4.3.3 Réaliser une étude sur l'opportunité et les modalités d'un appui de l'UE à la création de la Zone Economique Spéciale (ZES) de Boke 112
4.3.4 Planifier et coordonner les actions entre les différents instruments de l'UE et avec ceux des Etats-membres, au bénéfice du secteur privé 112
4.3.4.1 Articuler les différents instruments de l'UE en cohérence avec les priorités de la diplomatie économique 113
4.3.4.2 Engager une concertation régulière avec les Etats-membres sur la diplomatie économique européenne 113
4.3.4.3 Associer le secteur privé européen à la définition et à la mise en œuvre de la diplomatie économique européenne et entretenir des relations régulières avec lui 113
4.3.5 Renforcer les capacités humaines de la DUE sur les thèmes du rapport (SB4A / EIP) 114

Liste des annexes

Annexe 1 Termes de référence .....

RESUME EXECUTIF

Le présent rapport fait suite à une mission réalisée dans le cadre de la Facilité TPSD à la demande de la Délégation de l'UE en Guinée.

Ses termes de référence portaient sur deux sujets : d'une part, réaliser une revue du secteur financier guinéen, pour émettre des recommandations visant à déployer les instruments financiers du PIE. De l'autre, effectuer une revue des structures de dialogue public-privé et un plan d'amélioration du dialogue, ainsi que de proposer une démarche visant à la création d'une association d'entreprises européennes en Guinée.

Au cours de trois semaines sur place, le consultant a pu grâce à l'appui de la DUE rencontrer un large spectre d'interlocuteurs, et recueillir une documentation complémentaire.

Sur le volet relatif au financement : la partie 2 du présent rapport propose un état des lieux du système financier, relativement rudimentaire, et identifie les principales institutions financières susceptibles de bénéficier de l'appui des mécanismes de garantie du PIE – tout en soulignant le caractère nécessaire mais non suffisant des seules garanties, qui devraient être complétées d'un dispositif d'accompagnement des entreprises pour porter tous leurs fruits. Il expose ensuite les grandes lignes de l'écosystème entreprenarial guinéen, tout en en soulignant l'incomplétude. Il recense enfin trois premiers projets d'origine européenne, dont l'un semble être finalisé et correspondre bien aux critères d'intervention du blending. Cette partie se conclut par une série de recommandations relatives à la mobilisation des instruments du FEDD.

Sur le volet relatif au dialogue public-privé : après une description de la présence économique européenne et de son état d'organisation, le rapport s'attache à décrire le secteur privé guinéen et expose le panorama (complexe) de ses organisations. Il expose ensuite l'historique et l'état de fonctionnement de l'architecture actuelle du dialogue public-privé, qui semble bloqué, notamment du fait de l'échec de sa Plateforme de Concertation du Secteur Privé. Y fait suite la description des démarches menées en vue de la création de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée : à la suite d'une mobilisation importante des entreprises, cet *European Union Business Group* devrait être lancé ce 26 septembre 2019. Enfin, deux groupes d'opérateurs économiques intéressants à soutenir concluent la partie : le Centre des Jeunes Dirigeants ; et le « Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne », avec lequel le consultant a interagi suite à une mise en relation par la DUE mi-juillet. Des recommandations concluent cette partie relative au DPP.

Enfin, une troisième partie concerne un élément qui ne faisait à l'origine pas partie des termes de référence, mais dont l'ajout a été demandé à la suite du débriefing de fin de mission : elle porte sur des axes exploratoires pour la Diplomatie économique européenne en Guinée, pour la période de 18 mois qui s'ouvre et qui précède la définition des instruments post-2020. Un rapide exposé de la position des principaux concurrents de l'Europe l'introduit, qui est suivi par une série de propositions d'actions.

Celles-ci visent à doter l'Europe d'une connaissance précise de ses intérêts économique en Guinée, tout d'abord, mais aussi d'une cartographie des grands opérateurs guinéens et de ses grands concurrents. Des projets pilotes sont ensuite exposés, qui portent sur : un recensement des besoins en matière de formation ; la constitution d'un portefeuille de projets ; l'appui à une structure d'accompagnement d'entreprises pouvant devenir une cheville ouvrière très utile. La mise en place d'un projet de partenariats interentreprises est développée, qui donnerait corps concrètement à une large partie des recommandations de ce rapport et pourrait être mis en œuvre rapidement, sur la base d'une méthodologie existante et avec la participation des patronats français, italiens, espagnols, portugais et allemand (au moins). Une proposition est faite visant à étudier dans le détail le projet de création d'une Zone économique spéciale à Boke, qui représente potentiellement un risque majeur pour les intérêts économiques européens – ou à l'inverse une opportunité de premier plan. Cette partie se conclut sur des préconisations relatives à la nécessité de coordonner étroitement les différentes actions menées par l'UE, ses Etats-membres, en lien avec le secteur privé, ainsi que sur le renforcement des capacités humaines qui serait nécessaire pour appuyer la DUE dans cette phase pilote.

1 CONTEXTE ET JUSTIFICATION

1.1 Objectifs de la mission

Selon les Termes de Référence, les objectifs et résultats attendus de la mission sont :

« **L'objectif global** de la mission est double :

- D'une part, il s'agit de contribuer à la compréhension du paysage du secteur financier en Guinée, ainsi qu'à l'identification des bénéficiaires potentiels des investissements pour le développement Institutions financières dans le cadre du Plan d'Investissement Extérieur (PIE), afin de fournir une base d'analyse permettant à la DUE d'orienter ses interventions ses interventions futures

- Contribuer à la définition d'une démarche qui permette de favoriser un environnement des affaires favorable au développement du secteur privé, en vue d'encourager les investissements et notamment par des investissements européens d'une part, et permettant à la Délégation de contribuer au dialogue y relatif d'autre part. »

Objectifs spécifiques

1. Revue du Secteur financier

- Identifier les principales institutions financières en Guinée, nationales, étrangères, et les obstacles prioritaires aux investissements rencontrés par ces institutions financières

- Fournir des recommandations pour améliorer l'accès au financement et identifier des partenaires d'investissement potentiels (bénéficiaires de prêts, de garanties ou de fonds propres) pour les institutions de financement du développement (IFI's), en particulier dans le cadre du PIE et des projets de garantie existants et à venir de la FEDD.

2. Appui au dialogue avec le secteur privé

- Effectuer une revue des structures de dialogue actuellement mises en place au niveau du secteur privé local et du secteur privé européen, ainsi qu'un plan d'amélioration du dialogue public-privé dans le contexte SB4A sur les questions d'investissements et du climat des affaires

- Proposer la démarche juridique et financière concernant la création d'une association du secteur privé européen en Guinée ainsi qu'un examen stratégique de l'analyse pour l'opérationnalisation d'une association d'entreprises européennes en Guinée

Résultats attendus

- Un rapport sur le paysage du secteur financier en Guinée, en particulier celui et sur sa capacité à s'engager dans des opérations d'investissement. Garanties EFSD.

- Un rapport contenant une proposition initiale d'amélioration du dialogue structuré selon les axes du « Sustainable Business for Africa ».

- une analyse stratégique des actions qu'une association européenne d'entreprises doit entreprendre pour accroître l'intérêt des membres et la participation active et fructueuse des parties prenantes;

- Un projet de termes de référence relative à la création d'une Chambre de Commerce européenne »

1.2 Préparation et déroulement de la mission

La mission s'est déroulée du 20 au 31 mai, puis du 10 au 15 juin.

La raison de cette organisation en deux parties tient notamment au fait que se tenait, le 12 juin, une réunion de présentation du projet de Chambre Européenne en Guinée ; la dernière semaine a été décalée afin de permettre au consultant d'y prendre part.

34 entretiens ont été réalisés avec l'appui de la DUE, avec :

- Le secteur privé :
  - Entreprises représentatives de différents secteurs et tailles : Très Petites Entreprises (TPE), Petites et Moyennes Entreprises (PME) et grandes entreprises ; filiales d'entreprises étrangères,
  - Organisations professionnelles, généralistes et sectorielles.

- Quelques-une des principales institutions guinéennes qui encadrent le secteur privé.

- La Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen et différents connaisseurs de l'organisation du DPP en Guinée.

- Quelques-uns des principaux Partenaires Techniques et Financiers :
  - Banque mondiale (BM) et Société Financière Internationale (SFI),
  - Agence Française de Développement (AFD).

Par la suite, une réunion de présentation organisée à Bruxelles le 5 juillet a permis de présenter les résultats de plusieurs missions réalisées par la Facilité TPSD, dont celle en Guinée. Ont été présentées également les grandes lignes du draft de plan d'action réalisé à la demande de M. l'Ambassadeur de l'Union Européenne. Cette présentation a permis de recueillir des commentaires positifs et des marques d'intérêt de la part des participants, qui se sont félicités de voir la mission déboucher sur un début de mise en oeuvre d'un plan de diplomatie économique européenne.

Pendant l'été, le consultanta a maintenu le contact avec :

- Le principal promoteur du projet de Chambre de Commerce Européenne, M. Aly THERIAN, en contribuant aux travaux préparatoires au lancement de la Chambre prévu le 26 septembre,
- Ainsi qu'avec M. Abdoulaye BARRY, porteur d'un projet de création d'une organisation des Guinéens de la diaspora, en l'appuyant dans la définition du projet,
- Et M. Jose REBOLLAR, Directeur Général de la Société Générale de Banque de Guinée (SGBG), afin de recueillir des informations sur la Maison des PME que monte la SGBG et des projets susceptibles de faire l'objet d'un appui de la part du PIE.

2 REVUE DU SECTEUR FINANCIER

Nous proposons la revue suivante, réalisée à la suite de nos entretiens et avec l'aide des documents suivants :

- « Rapport sur le financement de l'économie guinéenne », Ministère de l'Economie et des Finances, 2017
- « République de Guinée : diagnostic et préparation d'une stratégie nationale d'inclusion financière », BCRG / Groupe Banque Mondiale, Novembre 2018
- « Closing the gap, Evaluation de l'écosystème entrepreunarial de la Guinée », Dutch Good Growth Fund, Juillet 2017
- « Stratégie de développement du secteur privé », APIP, 2016
- Documentation de l'Institut National de la Statistique et de la BCRG
- Note sur le système bancaire, ambassade de France, 2019
- Documentation remise par la SGBG

2.1 Présentation du système financier guinéen

Le système financier guinéen comprend une Banque Centrale, des établissements de crédit, des compagnies d'assurance, des institutions de microfinance, des sociétés de transfert d'argent et des bureaux de change.

2.1.1 La supervision du secteur financier

Le système financier est supervisé par la **Banque Centrale de la République de Guinée** (BCRG), dont le statut[1] a été adopté en 2014, puis adapté en 2016 pour renforcer son indépendance dans l'exercice de ses missions :
« Elle joue le rôle d'Institut d'émission, conduit la politique monétaire, gère les réserves de change de la Nation, effectue les opérations avec le Fonds Monétaire International en tant qu'agent financier de l'Etat et assure la surveillance du système financier. »

Des **réglementations spécifiques** existent par catégories d'institutions :

- Banques : elles sont réglementées par la Loi bancaire d'août 2013[2]
- Assurances : elles sont réglementées par le Code des Assurances, renouvelé par la loi N°36 de 2016[3]
- Institutions financières inclusives : elles sont réglementées par la loi de 2017[4]

2.1.1 Les banques commerciales

2.1.1.1 Liste des banques commerciales

La Guinée compte **16 banques commerciales**[5] :

[1] Le Statut de la BCRG est disponible ici : https://www.bcrg-guinee.org/presentation/state

[2] La Loi bancaire et les autres textes encadrant le secteur bancaire sont disponibles ici : https://www.bcrg-guinee.org/supervision-et-reglementation/loi-bancaire/144-reglements-des-banques

[3] La loi de 2016 portant Code des Assurances et les autres textes encadrant le secteur des assurances sont disponibles ici : https://www.bcrg-guinee.org/supervision-et-reglementation/ass/148-reglementation

[4] La loi de 2017 et les autres textes encadrant le secteur de la microfinance sont disponibles ici : https://www.bcrg-guinee.org/supervision-et-reglementation/imf/150-reglementation-du-secteur-des-imf

- BIG (Banque Islamique de Guinée) ;
- BICIGUI (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie de Guinée) ;
- SGBG (Société Générale de Banques en Guinée) ;
- ORABANK GUINEE ;
- BPMG (Banque Populaire Maroco-Guinéenne) ;
- ECOBANK GUINEE ;
- BSIC GUINEE (Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce de Guinée) ;
- BCI GUINEE (Banque pour le Commerce et l'Industrie de Guinée) ;
- BNG (Banque Nationale de Guinée) ;
- FBNBANK GUINEE ;
- FIBANK GUINEE;
- UBA GUINEE (United Bank for Africa);
- Skye Bank-Guinée ;
- NSIA BANQUE GUINEE ;
- Afriland First Bank de Guinée, et
- BDG (Banque de Développement de Guinée).

2.1.1.2 Poids respectif des banques commerciales

Ces banques se répartissent le marché de la manière suivante :

INDICATEURS DE LA PLACE AU 31/12/2017 ET 31/12/2018

Les principaux indicateurs de la place au 31/12/2017 et au 31/12/2018

CAPITAL	31/12/2017		31/12/2018	
NSIA BANK	121 620	8,08%	169 017	10,61%
ECOBANK	117 501	7,81%	117 501	7,38%
BIG	103 000	6,85%	103 000	6,47%
AFRILAND	102 710	6,83%	102 710	6,45%
SGBG	100 050	6,65%	100 050	6,28%
SKYEBANK	94 796	6,30%	100 002	6,28%
BNG	65 000	4,32%	100 002	6,28%
FBNBANK(Ex-ICB)	100 000	6,65%	100 000	6,28%
BICIGUI	100 000	6,65%	100 000	6,28%
ORABANK	100 000	6,65%	100 000	6,28%
UBA	100 000	6,65%	100 000	6,28%
BPMG	100 000	6,65%	100 000	6,28%
BSIC	100 000	6,65%	100 000	6,28%
BCI	100 000	6,65%	100 000	6,28%
VISTA BANK(Ex-FIBANK)	100 000	6,65%	100 000	6,28%
TOTAL	1 504 677	100,0%	1 592 282	100,0%

FONDS PROPRES	31/12/2017		31/12/2018	
SGBG	459 775	21,21%	587 231	23,23%
ECOBANK	240 001	11,07%	280 215	11,09%
BICIGUI	162 333	7,49%	215 473	8,52%
NSIA BANK	121 620	5,61%	161 673	6,40%
VISTA BANK(Ex-FIBANK)	130 372	6,01%	147 354	5,83%
UBA	131 702	6,08%	136 869	5,41%
ORABANK	116 717	5,38%	126 986	5,02%
BPMG	115 170	5,31%	125 610	4,97%
AFRILAND	114 570	5,29%	119 737	4,74%
BNG	65 000	3,00%	108 505	4,29%
FBNBANK(Ex-ICB)	106 823	4,93%	107 840	4,27%
BIG	106 640	4,92%	107 496	4,25%
BCI	101 523	4,68%	102 689	4,06%
SKYE	95 210	4,39%	100 067	3,96%
BSIC	100 000	4,61%	100 000	3,96%
TOTAL	2 167 456	100,0%	2 527 745	100,0%

Source : SGBG

[5] Selon le Bulletin des Statistiques Monétaires et Extérieures 2017 de la BCRG. Leurs coordonnées figurent sur le site de la BCRG : https://www.bcrg-guinee.org/supervision-et-reglementation/loi-bancaire/146-presentation-du-secteur-bancaire

Au 31/12/18, l'ensemble des banques respecte l'obligation légale de constituer un capital minimal de 100 milliards de GNF (contre 50 milliards précédemment). Pour autant, la place guinéenne reste **sous-capitalisée**, en particulier au regard de l'augmentation attendue des besoins d'investissement du secteur minier.



Evolution des dépôts, des emplois et des parts de marché au 31/12/2017 et au 31/12/2018

DEPÔTS	31/12/2017		31/12/2018	
ECOBANK	3 535 039	23,08%	4 310 040	24,82%
SGBG	3 054 030	19,94%	3 107 158	17,89%
BICIGUI	2 481 645	16,20%	2 700 377	15,55%
ORABANK	1 219 687	7,96%	1 459 304	8,40%
VISTA BANK(Ex-FIBANK)	844 859	5,52%	926 925	5,34%
BPMG	733 983	4,79%	926 132	5,33%
BSIC	624 725	4,08%	773 651	4,46%
UBA	722 266	4,72%	722 826	4,16%
AFRILAND	363 435	2,37%	531 781	3,06%
BIG	427 718	2,79%	488 623	2,81%
FBNBANK(Ex-ICB)	450 689	2,94%	455 395	2,62%
NSIA BANK	368 501	2,41%	451 969	2,60%
BCI	351 039	2,29%	373 167	2,15%
SKYEBANK	122 926	0,80%	118 231	0,68%
BNG	15 186	0,10%	19 801	0,11%
TOTAL	15 315 728	100,0%	17 365 379	100,0%

REMPLOIS	31/12/2017		31/12/2018	
SGBG	2 039 693	26,98%	2 383 176	26,42%
BICIGUI	1 087 009	14,38%	1 413 507	15,67%
ECOBANK	941 680	12,45%	999 725	11,08%
ORABANK	741 215	9,80%	843 610	9,35%
VISTA BANK(Ex-FIBANK)	533 760	7,06%	583 090	6,46%
BSIC	408 402	5,40%	503 162	5,58%
BPMG	420 758	5,56%	495 580	5,49%
UBA	250 932	3,32%	371 944	4,12%
NSIA BANK	264 129	3,49%	357 724	3,97%
AFRILAND	343 019	4,54%	339 735	3,77%
BIG	203 131	2,69%	333 749	3,70%
BCI	199 792	2,64%	202 366	2,24%
BNG	5 808	0,08%	87 767	0,97%
FBNBANK(Ex-ICB)	86 705	1,15%	57 152	0,63%
SKYE	34 928	0,46%	48 124	0,53%
TOTAL	7 560 961	100,0%	9 020 411	100,0%

Source : SGBG

Trois banques (SGBG [filiale Société Générale], BICIGUI [filiale BNP PARIBAS] et ECOBANK) dominent le marché en totalisant 59 % des dépôts et 54 % des crédits distribués (en 2017, ce qui correspond à une atténuation de leur position dominante).

Deux des trois banques de ce trio de tête sont **européennes** : la **SGBG** et la **BICIGUI**, qui dominent leurs concurrentes par leur surface financière (fonds propres). Il convient toutefois de noter que **la BICIGUI** (comme d'autres filiales de BNP-PARIBAS en Afrique Subsaharienne) devrait être vendue prochainement[6].

L'ensemble de ces banques est rassemblé dans l'**Association Professionnelle des Banques**, dont nous décrivons le fonctionnement dans la partie de notre rapport relative au DPP.

2.1.1.3 Des banques généralistes, trop peu impliquées dans le financement de l'économie

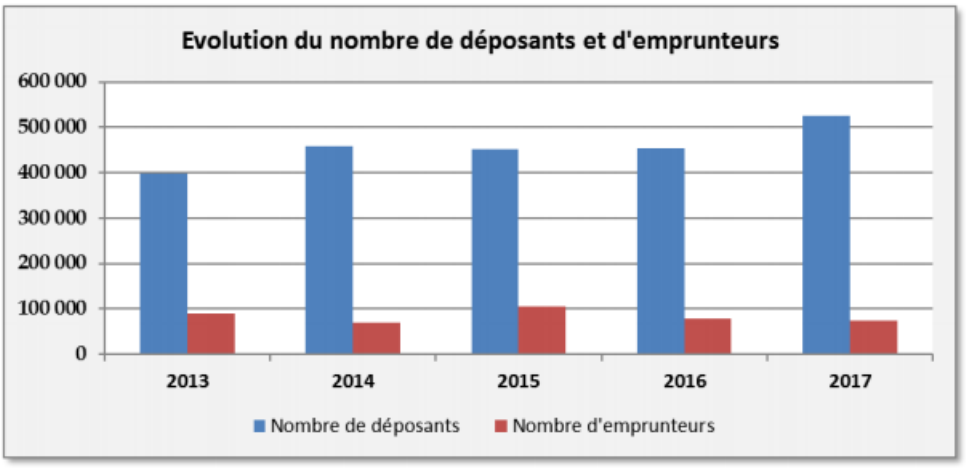
On peut relever les causes de fond suivantes :

Une faible bancarisation

[6] La BICIGUI devrait être vendue à une banque américaine, selon les échos entendus. Cette cession est d'ailleurs perçue par plusieurs interlocuteurs guinéens comme un signal inquiétant, qui témoignerait d'un désintérêt croissant de la France et de l'Europe pour la Guinée.

« En 2017, le nombre de déposants dans les banques primaires s'établit à 524 690 contre 454 512 en 2016, soit une hausse de 15,4%. On constate dans cette évolution une croissance plus marquée des déposants ménages (16,9%) par rapport aux déposants PME (8,1%). Cette évolution est imputable notamment aux efforts commerciaux des banques et à la relance des activités économiques. En revanche, le nombre d'emprunteurs baisse de 6,8% pour se situer à 74 706 en 2017. ».

Par rapport à 2016, l'encours des dépôts collectés auprès de la clientèle des banques s'est accru que de 1% pour s'établir à GNF 13 077 milliards en 2017. À l'instar de 2016, les encours des dépôts restent dominés par ceux des particuliers. En effet, les dépôts des ménages représentent 51,5% du total en 2017 contre 49,6% en 2016. Les dépôts des PME représentent quant à eux 26% du total en 2017.



Source : BCRG/DGES/DSBP

En outre, il convient de noter qu'une large partie des dépôts des particuliers est constituée de dépôts à vue.

Un faible taux de conversion des dépôts en crédit

En 2017, « le taux de conversion des dépôts en crédit (total crédit rapporté au total des dépôts) augmente de 2,9 points de pourcentage. En effet, les crédits représentent 57,1% des dépôts à fin décembre 2017 contre 54,3% un an auparavant. »

Ce taux de conversion des dépôts en crédits est médiocre : au regard de 57,1% en 2017, ce taux est de 82% dans l'UEMOA et plus de 100% dans les pays développés.

Une éviction des crédits au secteur privé par le crédit au secteur public

L'Etat absorbe une part très importante des capacités de financement des banques, quoiqu'en repli du fait de la diminution du rendement des bons du trésor.

Un taux directeur élevé

Ainsi :

REPUBLIQUE DE GUINEE

BANQUE CENTRALE

Conakry, le 20 juin 2019

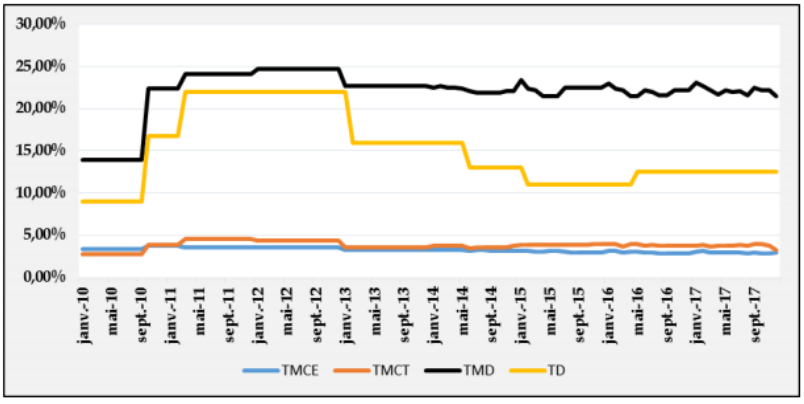
	déc-17	mars-18	juin-18	sept-18	déc-18	janv-19	févr-19	mars-19
Taux directeur de la BCRG	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%	12,50%
Taux d'épargne (comptes sur livret) = moyenne arithmétique des taux créditeurs minimums déclarés	2,86%	2,77%	2,77%	2,79%	2,79%	2,69%	2,69%	2,69%
Taux de dépôts à terme = moyenne arithmétique simple des déclarations	3,78%	3,08%	3,18%	3,16%	3,16%	3,02%	3,02%	3,02%
Taux débiteur maximum = moyenne arithmétique simple des déclarations des banques (hors TAF)	22,16%	21,56%	21,56%	21,48%	21,48%	21,67%	21,67%	21,67%
Taux de Base Bancaire moyenne arithmétique des déclarations de chaque banque	16,20%	14,79%	14,79%	14,98%	14,98%	14,90%	14,90%	14,90%

« Dans un contexte caractérisé par une tendance haussière des prix observée depuis le début de l'année 2016, la Banque Centrale a maintenu inchangé à 12,5% son taux directeur sur l'année 2017. Cependant, les taux des banques sur le marché monétaire ainsi que les taux débiteur, créditeur et ceux sur les comptes d'épargne baissent.

En effet, sur le marché des bons du Trésor, tous les taux moyens pondérés sont en baisse. Le taux moyen pondéré (TMP) des bons du Trésor à 91 jours s'établit à 7,8% à fin décembre 2017, contre 14,4% à fin octobre 2016. Quant au TMP des BDT à 182 jours, ils se chiffrent à 9,5% à fin décembre 2017, contre 15% à la même période de l'année précédente. Concernant le TMP des BDT à 364 jours, il s'établit à 11,1% à fin 2017, contre 16,5% une année plutôt.

Aussi, les taux débiteurs maximum et les taux créditeurs minimum sur les comptes à terme baissent légèrement. En moyenne, ils se situent respectivement à 21,50% et 3,27% à fin décembre 2017, contre 22,16% et 3,78% à fin décembre 2016. Quant au taux minimum sur les comptes d'épargne, il s'établi à 2,93% en décembre 2017, en baisse de 0,07 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. »

Évolution des taux d'intérêts



Source : **BCRG/DGCC/DPMC**

Au final, un système financier qui finance peu l'économie

Caractéristiques du financement de l'économie guinéenne et quelques repères, (Année de référence : 2015 sauf indication contraire)

	Dépôts bancaires (en % du PIB)	Crédit au secteur privé sur les dépôts (en %)	Envois de fonds en 2016 (en % du PIB)	Flux d'investissement direct étranger en 2016 (en % du PIB)	Crédit intérieur au secteur privé fourni par les banques (en % du PIB)	Crédit au secteur public (en % du PIB)
Guinée	**21,97**	**57,91**	**1,53**	**1,27**	**12,64**	**5,21**
Côte d'Ivoire	25,74	80,88	0,96	1,31	22,70	8,05
Sénégal	33,71*	94,11*	13,58	2,54	33,35	8,53
Sierra Léone	17,48	28,57	1,60	12,20	4,99*	9,06
Afrique Sub-saharienne	21,02	77,4	2,33	2,77	33,10	5,82
Pays à revenu faible	18,00	74,5	4,88	4,36	19,29*	6,38
Pays à revenu élevé	78,91	98,41	0,27	3,11	94,65	15,4

Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne
Note: *: année 2014

On remarque, en particulier, le ratio faible (12,64%) du crédit intérieur au secteur privé, rapporté au PNB. L'un des objectifs fixés par l'APIP, dans le cadre de sa Stratégie de Développement du Secteur Privé, est en conséquence de le porter à 20%.

2.1.1.4 Banques commerciales et mécanismes de garanties

Les trois principales banques disposent de fonds de garantie – ce qui ne semble pas fortement les inciter à prêter plus aux PME.

Comme nous le disait (crûment) l'un des responsables d'une grande banque : « avec des garanties, nous prêtons à des entreprises à qui nous aurions de toute façon prêté »… Au-delà du seul mécanisme de garantie, c'est dans l'accompagnement des emprunteurs que le vrai enjeu semble résider.

Si les garanties ne sont donc pas suffisantes, elles sont toutefois nécessaires : la préférence des banques interrogées va dans le sens de garanties de portefeuille.

L'étude « Closing the Gap » recense ainsi les fonds de garantie suivants :

Encart 7: Fonds de garantie en Guinée

1. **Fonds Arize**: Créé par l'AFD, le Fonds Arize a d'abord été mis en place exclusivement en faveur de la Bicigui. Il a depuis été étendu à Ecobank et à la SGBG. Cette installation offre une «garantie silencieuse» jusqu'à 50% de la valeur de prêt, principalement sur des prêts individuels. Depuis 2017, le Fonds Arize offre également un produit de garantie des portfolios. Les garanties allant jusqu'à 300 000€ ne nécessitent pas l'approbation de l'AFD, au contraire de celles dépassant ce montant. Les garanties supérieures à 2 M€ sont elles contrôlées par la Proparco. En 2016, 11 millions d'euros de garanties étaient en suspens, contre 6 millions d'euros en 2015. Aucun défaut de remboursement de prêts n'a encore été signalé.
2. **DCA (Development Credit Authority)**: Ce programme de l'USAID offre des garanties individuelles allant jusqu'à 50%. Au moment de cette enquête, Ecobank avait environ 10 cas couverts par DCA, pour seulement 1 réclamation faite contre garantie. La couverture de la DCA est perçue comme nécessitant beaucoup de travail supplémentaire de la part de la banque.
3. **Fonds GARI** (Garantie des Investissements Privés en Afrique de l'Ouest) basé à Lomé (Togo). Les prêts aux PME d'Ecobank et de la SGBG sont validés avec une garantie provenant de ce fonds Togolais.
4. **SFB**: ce fonds de la SFI s'inscrit dans le cadre d'une initiative collective entre plusieurs structures: SFI, BEI et Ecobank Transnational Incorporated, holding détenue par Ecobank. Bien que conçu pour soutenir le développement des marchés du crédit pour les PME locales, la SFB n'a pas réussi à s'attirer la participation directe d'Ecobank.

A noter : ARIZE a depuis été remplacé par EURIZ. Une mission d'évalutation devrait se rendre à la SGBG (notamment) en septembre pour étudier sa mise en place.

2.1.1.5 Couverture géographique des banques commerciales

Il convient de noter **l'inégale couverture géographique** du pays par le réseau bancaire. Ainsi, les banques commerciales concentrent leur présence et leurs activités à Conakry et, à un degré moindre, dans les trois plus grandes villes de Guinée :

Evolution du nombre d'agences des banques commerciales en Guinée

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Banques commerciales	**70**	**80**	**92**	**97**	**139**	**160**	**172**
dont : dans les 3 plus grandes villes	27	32	40	66	89	103	107

Source : BCRG

2.1.2 Les Institutions de Finance Inclusive (IFI)

Les IFI font l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement, qui a bâti avec l'appui du Groupe Banque Mondiale une Stratégie Nationale d'Inclusion Financière, dont la mise en œuvre commence.

2.1.2.1 Cadre intitutionnel des IFIs

Au plan national, les **organes et structures** intervenant dans le secteur des microfinances sont :

- l'Agence Nationale de la Microfinance : elle a pour mission de concevoir, de mettre en œuvre, de suivre et d'évaluer la Politique du Gouvernement en matière de Microfinance.
- le Comité de Coordination : il est l'organe de supervision et de coordination de la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière
- l'Association Professionnelle des Institutions de Microfinance de Guinée (APIMG) : elle est chargée de la promotion et de la coordination du secteur
- et les Partenaires Techniques et Financiers.

2.1.2.2 Typologie des IMF

La loi encadrant les Institutions de Micro-Finance (IMF) a évolué en 2017, notamment pour intégrer la catégorie spécifique des Etablissements de Monnaie Electronique (EME) : elle encadre donc à présent les activités des « **Institutions de Finance Inclusive** » (IFI).

Selon la nouvelle loi, **une IFI est définie** comme une « Institution Financière agréée qui offre, à titre professionnel, des services financiers spécifiques au profit de populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel, dans les limites permises par leur catégorie et leur agrément.

Les Institutions Financières Inclusives comportent les **catégories** suivantes :

- Institution de Microfinance (IMF)
- Etablissement de Monnaie Electronique (EME)
- Services Financiers Postaux
- Autres Institutions Financières Inclusives »

Les IMF sont définies comme « des structures qui n'ont pas le statut de banque mais qui pratiquent, à titre habituel, des opérations de crédit ou de collecte d'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel ».

Selon la loi, les **trois catégories d'IMF** sont les suivantes :

- Catégorie 1 : **structures mutualistes ou coopératives** (10), qui collectent l'épargne de leurs membres et octroient des crédits en faveur de ceux-ci. Ce sont :
    - Les Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit de Guinée (CPECG-yètè Mali)
    - La Société Coopérative de Mobilisation des Ressources pour l'Investissement en Guinée (MIGUI)
    - Le Réseau des Caisses Communautaires d'Epargne et de Crédit de Guinée DIAMA DJIGUI
    - La Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Pêcheurs Artisanaux de Guinée (MECREPAG)
    - Le Groupement d'Appui à l'Autopromotion Economique et Sociale – GIE (GAAS – GIE NAFAYA de Guinée)
    - La Caisse d'Appui aux Initiatives de Développement Economique Local (CAIDEL)
    - La Mutuelle de Crédit et d'Epargne
    - SABOU GUINEE
    - La Coopérative de promotion du Crédit Social Solidaire GIE (HAMI YARA)
    - Les Modèles MUFFA et MC2 d'AFRILAND FIRST BANQUE
    - La Faitière des Associations des Services Financiers de la Basse Guinée (FASEFBG)

- Catégorie 2 : **sociétés anonymes** (10), qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers. Ce sont :
    - Le Crédit Rural de Guinée (CRG -SA)
    - La Financial Développement (FINADEV- SA)
    - JATROPHA -SA
    - Le Centre d'Appui et de Formation au Développement à l'Epargne/Crédit et à l'Education Civique (CAFODEC S-A)
    - COFINA-SA
    - CREDIT NAFA-SA
    - CAFODEC FINANCES-SA
    - La Société Atlantic Microfinance for Africa (AMIFA)

- Crédit Cash
- Réseau d'assistance financière aux organisations communautaire (RAFOC)

- Catégorie 3 : **Associations et ONG** (5), qui accordent des crédits aux tiers, sans collecter d'épargne. Ce sont :
  - La Maison Guinéenne de l'Entrepreneur (MGE)
  - L'Agence Autonome d'Assistance Intégrée aux Entreprises (3AE)
  - TAB Finance
  - Saba Finance
  - International Agency for social and economic development

Les IMF représentent donc un total de **25 entités**, toutes catégories confondues, dont 22 étaient en activité en 2018. Sur son site, la BCRG recense la **liste de contacts** (visiblement incomplète) suivante :

LISTE DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AGREEES EN REPUBLIQUE DE GUINEE

N°	INSTITUTION DE MICROFINANCE	SIGLE	COORDONNEES	
			Téléphone	E-MAIL
1	Crédit Rural de Guinéé	CRG-SA	622 93 12 27/ 622 17 74 52	lamaranasd@yahoo.fr
2	Centre d'Appui et de Formation pour le Développement, l'Epargne et le Crédit et l'Education	CAFODEC	655 25 53 53/ 620 77 05 59	cafodecgn@yahoo.fr
3	Réseau des Caisses Communautaires d'Epargne et de Crédit de Guinée	RCCECG	628 22 31 81/ 664 37 33 22	rreseaudyamadjigui@yahoo.fr
4	Mutuelle d'Epargne et de Crédit des pêcheurs Artisanaux de Guinée	MECREPAG	657 34 21 88 / 622 34 21 88	fatoubarrycoopec@yahoo.fr
5	Les Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit de Guinée	YETE MALI	631 40 49 05	karamo.conde@yahoo.fr
6	Financial Développement	FINADEV	664 94 87 47	gassevi@finadev-groupe.com
7	Société Coopérative de Mobilisation des Ressources pour l'Investissement en Guinée	MIGUI	631 14 47 69 / 622 71 90 81	miguicoopec1@yahoo.fr
8	Agence Autonome d'Assistance Intégré aux Entreprises	3AE	628 26 13 39	dindeya@yahoo.fr
9	Maison Guinéenne de l'Entrepreneur	MGE	664 45 87 21 / 622 84 93 89	aliaissata@gmail.com
10	Le Groupement d'Appui à l'Autopromotion Economique et Sociale - GIE	GAAES-GIE NAFAYA	622 ou 655 44 74 34	souarelayeci@gmail.com
11	La Caisse d'Appui aux Initiatives de Développement Economique et Social	CAIDEL - GIE	622 15 38 75 / 657 37 98 93	aidemicrofi.caidel@yahoo.fr
12	JATROPHA - SA	JATROPHA - SA	621 69 27 27 / 620 21 98 21	bacar.barry@jatrophafinances.com
13	Le Réseau d'Assistance Financière aux organisations Communautaires	RAFOC	628 99 79 39	rafoc_guinee@yahoo.fr
14	Hamy Yara	HAMY YARA	664 28 07 13 / 655 33 09 29	DG Kaba: 657367171
15	Mutuelle de Crédit et d'Epargne Sabou Guinée	MCE SABOU	657 57 05 89	mcesg@yahoo.fr
16	Compagnie Financière Africaine	COFINA	622 81 62 04 / 622 81 62 03	arfang.thiam@cofinacorp.com
17	Crédit Nafa de Guinée	CREDIT NAFA	622 01 01 54	
18	Faitière des Associations de services Financiers de la Basse Guinée	FASEF BG	628 31 39 38	fasef_bg@yahoo.fr

Quatre IMF, Crédit Rural de Guinée (CRG), COFINA, FINADEV et YETE-MALI, concentrent 89 % des dépôts (300 milliards de GNF) et 84 % des encours de crédits (265 milliards de GNF). **Leader sur le marché, le CRG** représente 36% du total des dépôts et 34% des encours de crédits.

Ces montants sont à rapporter aux volumes correspondant dans les banques commerciales : l'ordre de grandeur du volume d'activité des IMF est de **3% environ de celui des banques commerciales**.

2.1.2.3 Un secteur en situation difficile

Comme le souligne la Banque mondiale, « **la plupart des IMF sont en situation difficile, y compris parmi les plus importantes du secteur**. Les chiffres les plus récents des fonds propres (FP) consolidés du secteur montrent une faible amélioration de 11% (de 36 à 40 milliards GNF), 3 IMF ont des FP négatifs (-10 milliards GNF environ) et 8 IMF des résultats nets négatifs. La qualité du portefeuille de crédit du secteur, quoique mauvaise, semble cependant s'être améliorée depuis 2016, à la suite des pics connus pendant la période Ebola et aux radiations qui ont suivi, le PAR 30j se situe à 4,3% en 2016, contre 8,31% en 2015 et 11% en 2014. ».

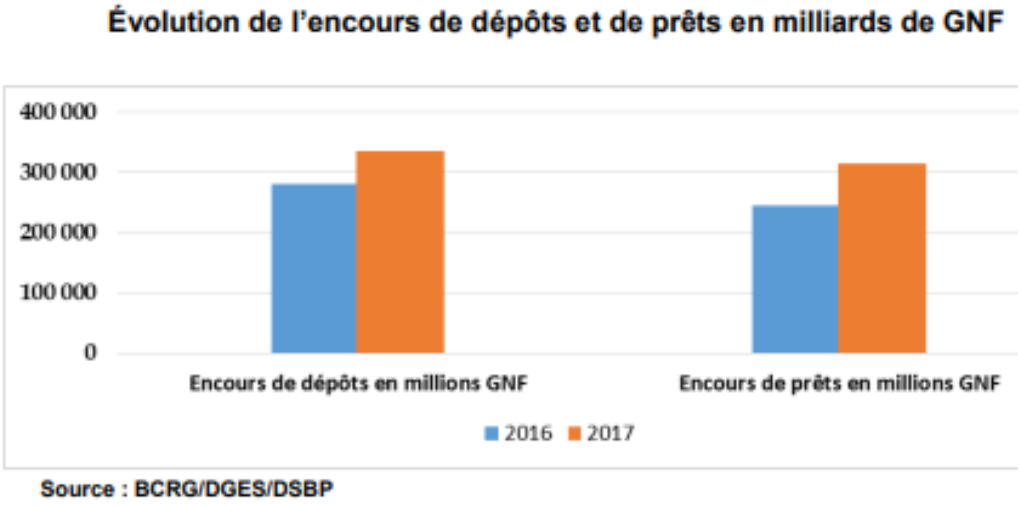
2.1.2.4 *Une légère amélioration entre 2016 et 2017*

« L'année 2017 a enregistré une évolution du nombre de déposants et celui d'emprunteurs. Au cours de la période sous revue, le nombre de déposants s'est établi à 218 042, soit une hausse de 2,1%. Et, le nombre d'emprunteurs a enregistré une hausse de 6,7%.

Les dépôts collectés sont passés de GNF 281 milliards en 2016 à GNF 336 milliards en 2017. Cette amélioration résulte du climat favorable de l'environnement économique, des activités de campagne de promotion et de diversification des produits par les IMF.

S'agissant de l'encours des prêts, il s'élève à GNF 316 milliards en 2017 contre GNF 245 milliards en 2016. Par catégorie, la répartition pour 2017 est la suivante:

- 1ère catégorie: 41 milliards soit une part de 13 %
- 2ème catégorie: 263 milliards soit 83,2%
- 3ème catégorie: 12 milliards soit 3,8%.



Source : BCRG/DGES/DSBP

2.1.2.5 *Répartition géographique des IFIs*

L'ensemble des IMF guinéennes représente environ 350 points de service, dont près de la moitié pour le CRG. A cette notable exception près, les IMF sont **surtout représentées à Conakry**, même si un mouvement de déploiement dans les principales villes semble se produire depuis peu.

Evolution du nombre d'agences des institutions de microfinance en Guinée

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Institutions de Micro-Finance (IMF)	**176**	**417**	**435**	**506**	**309**	**267**	**358**
Crédits mutuels et coopératives financières	23	25	26	51	54	51	131
dont : dans les 3 plus grandes villes	20	22	23	29	34	27	74
IMF acceptant des dépôts	133	372	388	401	209	209	220
dont : dans les 3 plus grandes villes	7	19	26	29	119	112	122
IMF n'acceptant pas de dépôts	20	20	21	54	46	7	7

dont : dans les 3 plus grandes villes	5	5	6	6	6	3	3

Source : BCRG

2.1.2.6 Une initiative récente en matière de microfinance : les MUFFA / MC2

Mis en place à l'initiative d'AFRILAND FIRST BANK, les **MUFFA** sont la duplication guinéenne d'un instrument qui fonctionne au Cameroun depuis 25 ans.

L'idée générale est d'accorder des microprêts (environ 100 à 500€) à une clientèle de femmes et de jeunes : dans ce cadre, **8 millions d'€** auraient déjà été prêtés à près de 100 000 personnes.

Le DG d'AFRILAND fait état d'un taux de remboursement de 98%[7] : un rapport était en cours de rédaction par un expert envoyé par la Banque Mondiale, qui devrait préciser les résultats du programme.

2.1.2.7 Au cœur du financement du secteur agricole : le Crédit Rural de Guinée

Créée en 1989, le Crédit Rural de Guinée est d'assez loin **la principale IMF** du pays.

Au 31 mars 2019, le CRG gérait une **épargne de 151 milliards de GNF** et avait **un encours total de crédit de 142 milliards de GNF** (à rapporter à respectivement 300 et 265 milliards pour l'ensemble du secteur).

A partir de sa région d'origine, la Moyenne-Guinée, il s'est déployé à travers tous le pays et compte désormais **172 caisses locales et points de service**.

Il s'appuie sur environ 320 salariés, qui sont relayés dans les campagnes par un réseau d'environ 2000 notables.

Le CNR est organisé sous la forme d'une **société anonyme**, dont les actionnaires sont :

- Pour 75% du capital, un groupement d'intérêt économique comprenant les caisses locales (40% du capital total) et les salariés (35% du capital total)
- Pour 5% du capital, l'Etat guinéen
- Pour 0,1% du capital, l'Institut de Recherche et d'Applications des Méthodes de Développement (IRAM, France)
- Pour 19,9% du capital, la Société Internationale de Développement et d'Investissement (SIDI, ONG française)

Le CRG intervient en particulier dans les **secteurs** suivants :

- Agriculture
- Commercialisation des produits agricoles
- Artisanat
- Pêche
- Assistance aux fonctionnaires

[7] Soit un taux qui semble surprenamment élevé.

Ces services s'adressent à environ **500 000 clients**, dont 30% environ sont des agriculteurs.

Une institution incontournable dans le financement de l'agriculture

Le CRG est ainsi, logiquement, la principale institution de financement de l'agriculture guinéenne. Dans le monde agricole, il s'adresse à la typologie de clients suivante :

- Des individus / entrepreneurs agricoles
- Des groupements
- Des villages

Les groupements et villages désignent des mandataires, qui garantissent le remboursement de l'emprunt (avec de meilleurs taux de remboursement que dans le cas d'emprunteurs individuels).

Son activité vis-à-vis d'eux réside essentiemment dans la fourniture de **crédits de campagne**. Un **prêt de campagne typique** à un village aura les caractéristiques suivantes :

- Montant : 30 millions de GNF
- Maturité : 1 an
- Taux d'intérêt : 3% par mois

Pour un appui au CRG avec les instruments du FEDD

Compte tenu de la portée du réseau du CRG et de son caractère incontournable dans le financement de l'agriculture, nous recommandons d'envisager de **l'appuyer dans le cadre du FEDD**.

2.1.2.8 Les sociétés de transfert d'argent par la téléphonie

En plus des IMF, **trois sociétés de transfert d'argent par la téléphonie** fonctionnent. Ce sont :

- ORANGE MONEY
- MTN
- PAY CARD

Elles connaissent un **développement rapide** : entre 2016 et 2017, le nombre de clients enregistrés est passé de 1 674 475 à 2 329 281, soit une hausse de 654 806 unités (39,1%).

2.1.3 Les sociétés d'assurances

Onze compagnies ont animé le marché des assurances en 2017[8]. Ce sont :

- UGAR-ACTIVA
- La Société Guinéenne d'Assurance Mutuelle (SOGAM SA)

[8] Selon le Bulletin des Statistiques Monétaires et Extérieures 2017 de la BCRG.

- La Mutuelle des Travailleurs de Guinée (MUTRAGUI SA)
- La Société Nouvelle d'Assurance de Guinée (SONAG SA)
- L'International Insurance Company Guinea (IIC Guinée SA)
- La Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance de Guinée (NSIA Guinée SA)
- ACTIVA- Vie
- SAHAM
- SUNU
- SAAR-Guinée
- La société mutuelle d'assurance (MICARE SM)

A côté des sociétés d'assurance, il existe le **Fonds de garantie automobile** et la **Carte brune CEDEAO**.

Ces sociétés sont adhérentes de l'**Association Professionnelle des Assureurs Guinéens** (APAG), que nous présentons dans la partie de notre rapport relative au dialogue public-privé.

Au final, les assurances sont **très peu développées en Guinée**, et seraient même en déclin au cours des dernières années. Les assurances-vie en particulier sont très peu développées. Cet état de fait prive le système financier de ressources importantes.

A cet égard, une revendication majeure des assureurs, reprise dans le Rapport sur le financement de l'économie guinéenne, serait d'appliquer l'article 140 du Code Minier, qui **oblige les sociétés minières à s'assurer en Guinée** (ce qui n'est donc pas le cas).

2.1.4 En parallèle : un vaste système financier informel

Il est par définition impossible de l'évaluer avec précision, mais plusieurs témoignages s'accordent sur l'existence d'**un système financier parallèle**, totalement informel mais puissant, dont le marché de Madina serait l'un des hauts lieux.

Ce système fournit vraisemblablement **des solutions de financement alternatives** à celles des institutions formelles : là encore, impossible d'en connaître le détail, mais nos interlocuteurs évoquent des sommes considérables. On peut donc penser que les entrepreneurs y ont accès à des crédits ainsi qu'à des devises.

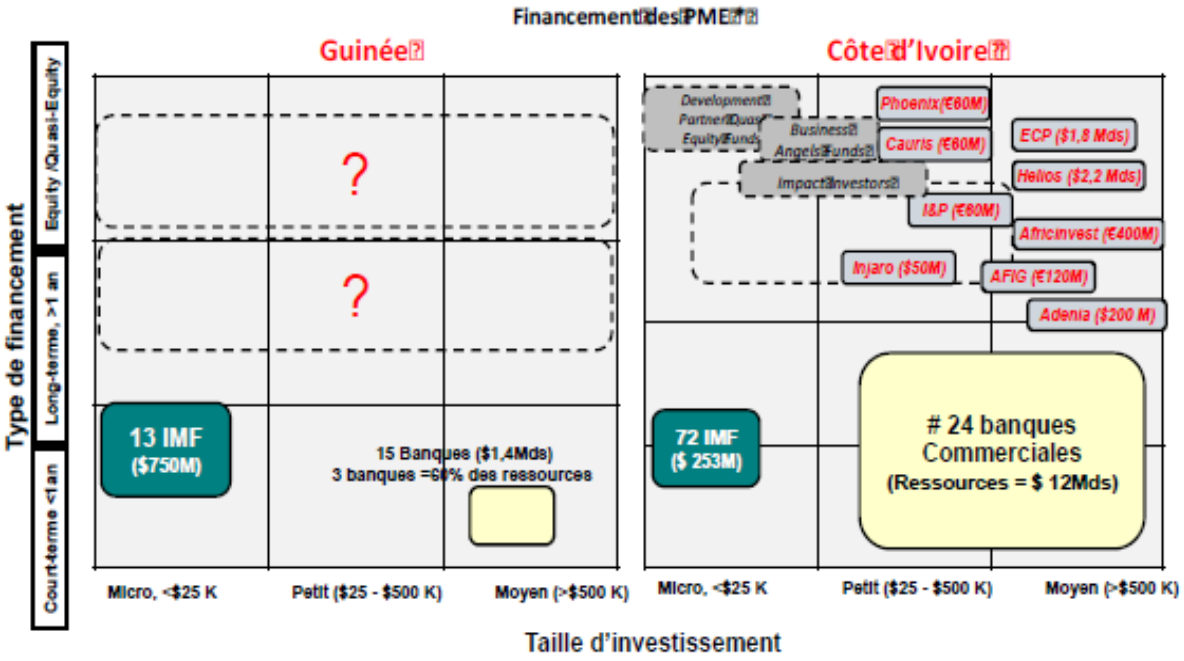
De manière assez remarquable, il semble que ce système financier informel aurait également **une dimension internationale**, dans les lieux d'implantation de la diaspora guinéenne. Le quartier parisien de Chateaurouge, notamment, abriterait ses correspondants, avec un système totalement informel mais visiblement efficace de transfert d'argent par compensation.

2.2 Une offre de financements limitée et mal adaptée

2.2.1.1 Un écosystème financier embryonnaire

Les ressources du système financier sont limitées en volume : le secteur se caractérise aussi par le peu de sophistication des **instruments financiers disponibles**, qui sont en large partie des **crédits à court terme**. On relève la difficulté à accéder à des financements à moyen ou long terme, ainsi que la quasi-absence de solutions pour accéder à des **fonds propres ou quasi-fonds propres**.

Comme le relève l'APIP, la comparaison entre la Guinée (12 millions d'habitants) et la Côte d'Ivoire (24 millions d'habitants) est éloquente :



Source : « Transformer le potentiel de la Guinée en prospérité pour le peuple guinéen, 2016-2020, Pilier III – ACCES AU FINANCEMENT : Densifier et diversifier l'offre de capital », APIP, 2016

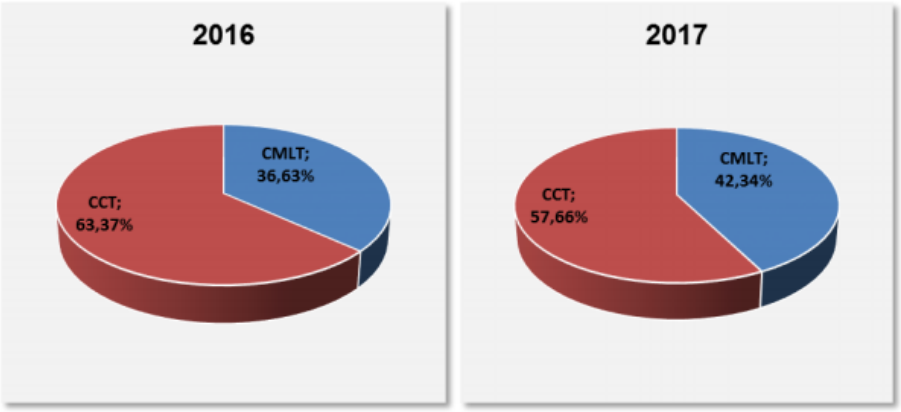
L'un des enjeux de nos recommandations serait justement d'inciter des **fonds d'investissement ciblant les PME africaines (type AfricInvest ou I&P)** à s'intéresser au marché guinéen.

2.2.1.2 Une offre dominée par les crédits courts[9]

« Les crédits accordés à l'économie restent dominés par les crédits à court terme qui représentent 57,7% du total en 2017 contre 63,4% en 2016. Ils s'établissent à GNF 4 739,86 milliards à fin décembre 2017 contre GNF 5 090,74 milliards, soit une baisse de 6,9 %.
La prépondérance des crédits à court terme s'explique par le fait que les dépôts effectués par la clientèle sont en général des dépôts à vue. »

[9] Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

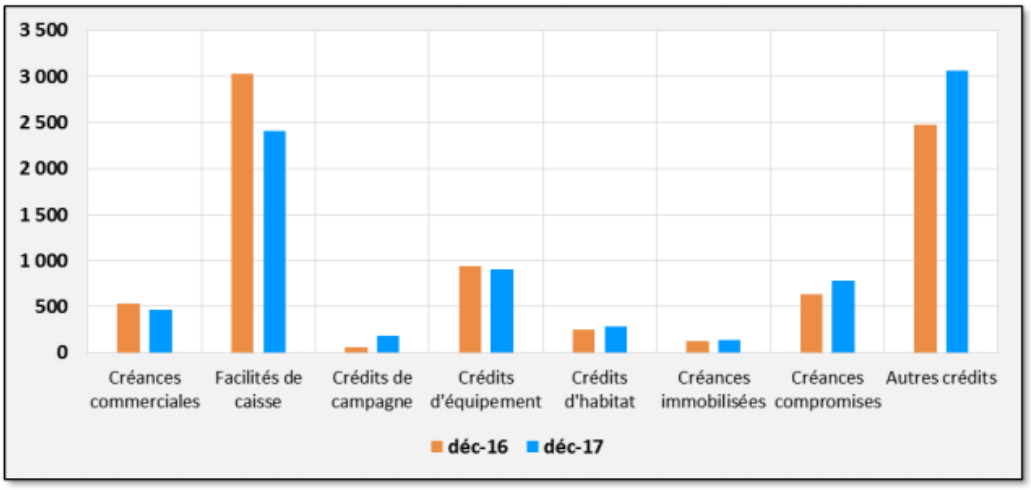
Structure des crédits à l'économie par maturité



Source : **BCRG/DGES/DSBP/SSMFP**

« En 2017, la hausse de l'encours des crédits à l'économie concerne l'ensemble de ses catégories, à l'exception des facilités de caisse, des créances commerciales et des crédits d'équipement. »

Évolution par catégorie de crédits à l'économie en milliards de GNF



Source : **BCRG/DGCC/DPMC**

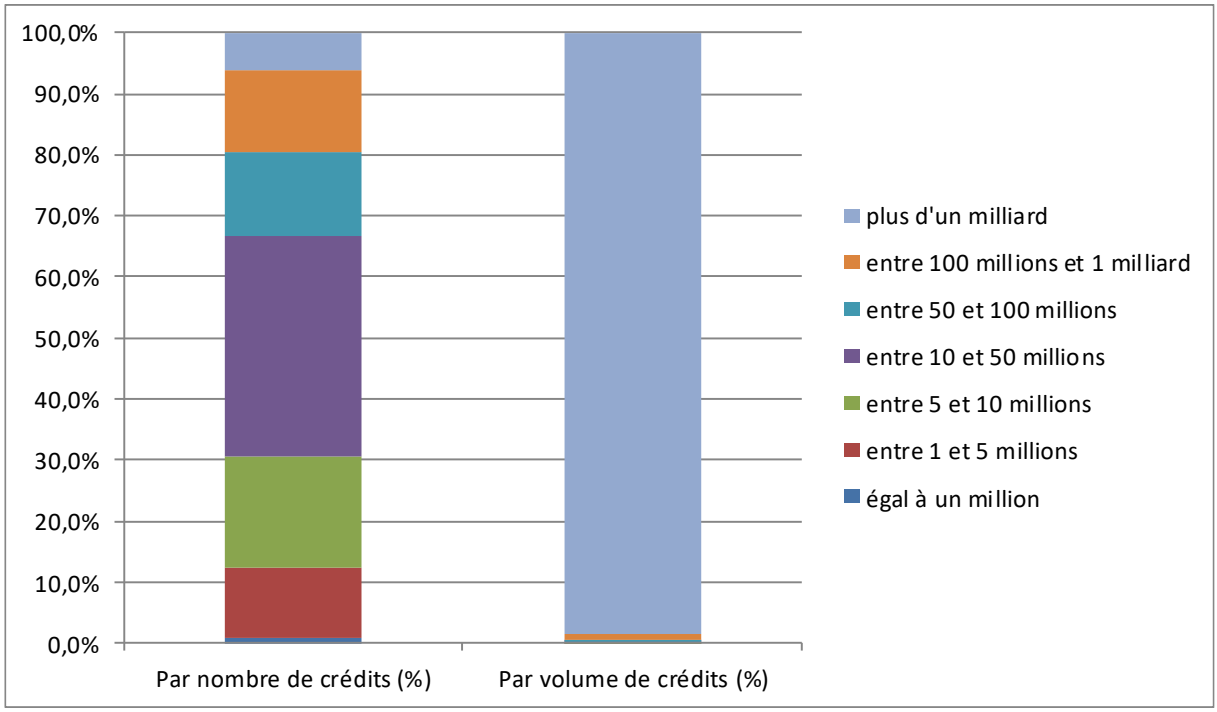
2.2.1.3 *Une offre de crédits limitée à une clientèle restreinte*

Comme le relève le Rapport sur le financement de l'économie guinéenne, « **le nombre de ménages et d'entreprises qui ont un prêt auprès des banques guinéennes est très faible**. En 2015, les données obtenues auprès de la Banque Centrale indiquent seulement 3 363 comptes ont un débit supérieur ou égal à un million de francs guinéens (environ 110 dollars des Etats-Unis). »

De manière générale, les banques ciblent essentiellement les salariés des secteurs public et privé et les grandes entreprises.

Comme le montre le tableau suivant, « seulement **6% de l'ensemble de ces 3 363 comptes représentent des crédits et avances supérieurs à un milliard de FG (110 mille dollars)** et correspondent à 98,4% de la valeur totale de ces crédits et avances. Ceci reflète la **forte concentration** du volume du financement bancaire en Guinée. »

Guinée - Distribution des prêts et avances des banques, Décembre 2015 (en GNF)

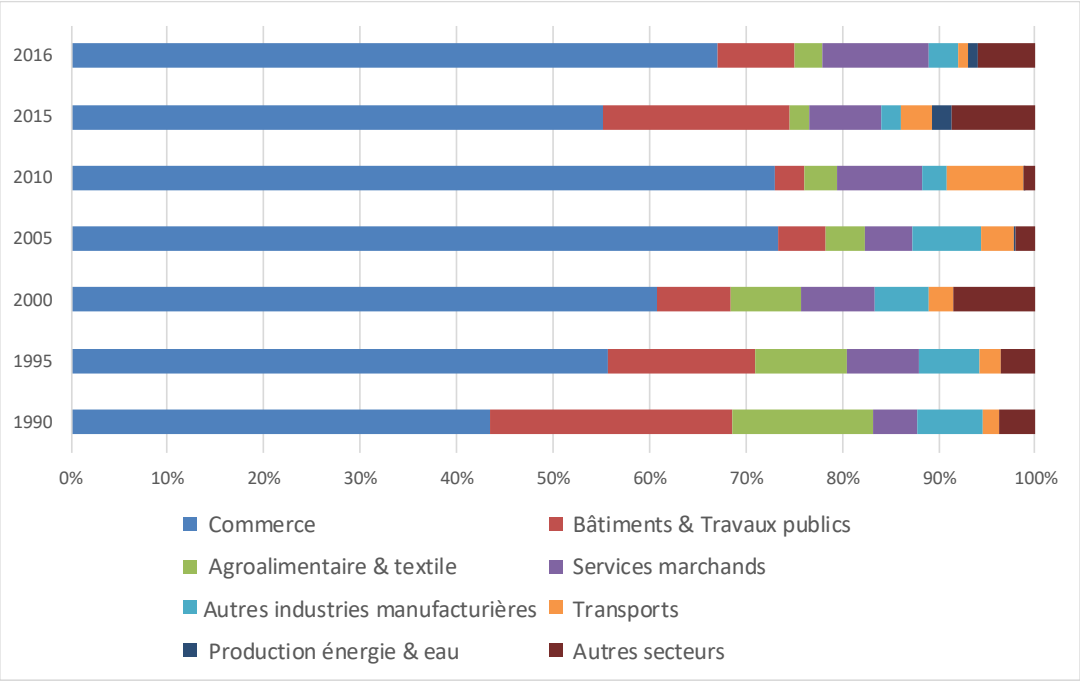


Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

2.2.1.4 *Une offre trop concentrée au plan sectoriel*

De la même manière, les activités financées par les banques se concentrent sur **quelques secteurs, le secteur commercial** étant largement en tête :

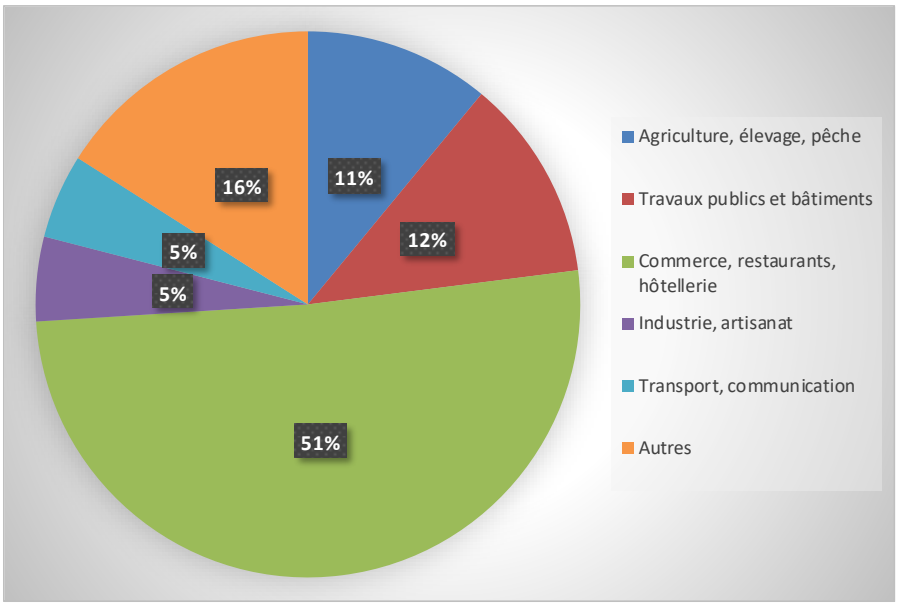
Guinée – Répartition sectorielle du crédit bancaire, 1990-2016 (% du crédit bancaire total)



Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

Avec des volumes de crédits bien moindres que les banques (de l'ordre de 3%), les IMF présentent une **concentration sectorielle similaire (quoique atténuée)** : ainsi, elles sont plus enclines que les banques à financer le **secteur agricole**[10].

Distribution sectorielle du crédit fourni par les IMF en 2016 (en % du total)



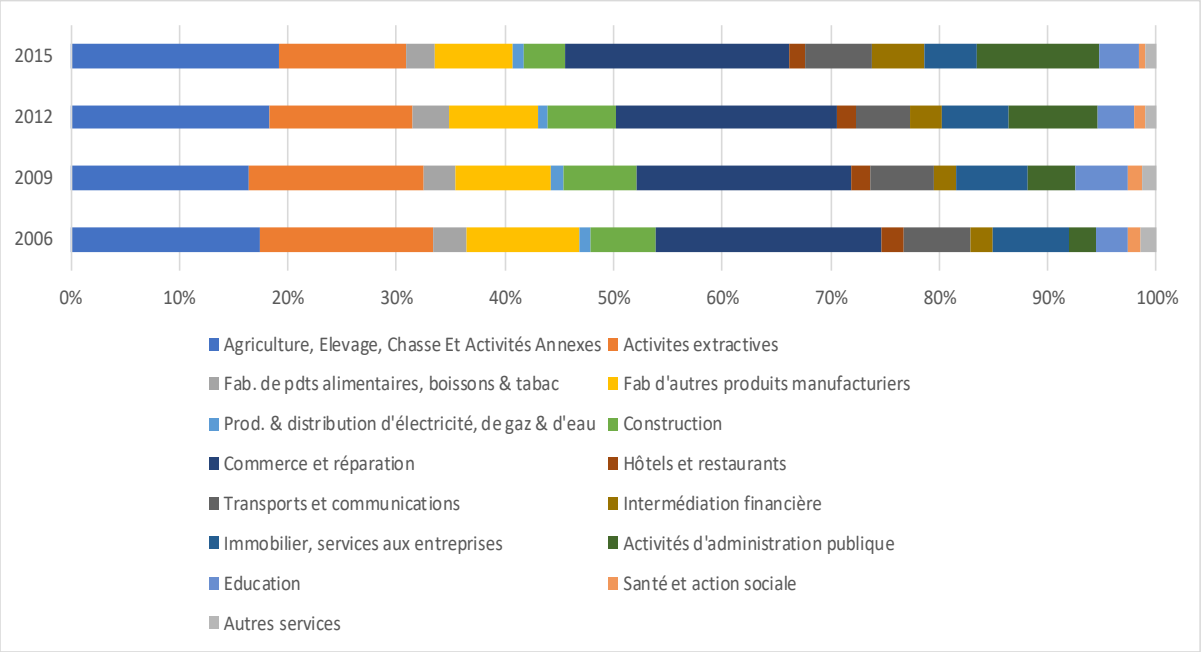
Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

[10] Ce qui correspond sans doute au poids du Crédit Rural de Guinée dans le secteur des IMF.

2.2.1.5 *Une structure des financements décalée par rapport à celle de l'économie et de l'emploi*

Le décalage est net entre l'affectation par secteur des financements bancaires et la structure de l'économie guinéenne en termes de **valeur ajoutée**. Le **secteur agricole** apparaît comme le secteur le plus défavorisé par ce décalage, alors même qu'il représente l'écrasante majorité des emplois.

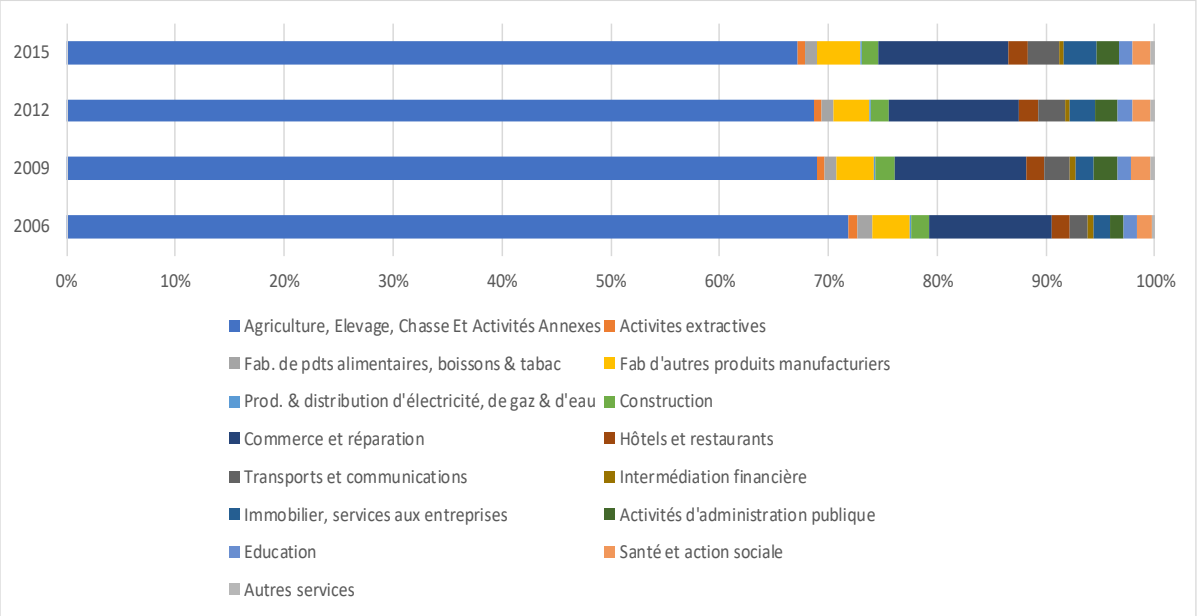
Guinée - Valeur ajoutée sectorielle, 2006-2015 (% de la valeur ajoutée totale)



Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

Ce décalage est même frappant lorsque l'on considère la **ventilation sectorielle des emplois** :

Guinée – Part dans l'emploi, 2006-2015 (% du total de l'emploi)



Source : Rapport sur le financement de l'économie guinéenne

2.3 L'accès au financement, un goulet d'étranglement

Selon l'APIP, **l'accès et le coût au financement sont les premiers obstacles à la croissance des entreprises** pour respectivement 77,9% et 66,6% des entreprises, sur un choix de 17 options. Si le coût et l'accès au financement sont problématiques pour toutes, l'accès est le premier problème pour les micro, petites et moyennes entreprises. Cette perception est pleinement confirmée par nos entretiens.

2.3.1 Le « gap » de financement

Dans cette partie, nous nous appuyons en particulier sur l'intéressante étude publiée en juillet 2017 à l'initiative du Dutch Good Growth Fund (« Closing the gap, Evaluation de l'écosystème entrepreunarial de la Guinée »). Sauf indication contraire, les schémas et chiffres donnés dans ce chapitre en proviennent.

Cette étude met en évidence un **manque de solutions de financement pour une population de PME** qui correspond précisément à un **potentiel de croissance fort**.

On peut rajouter qu'il s'agit de PME guinéennes, mais qu'y appartient aussi **une large majorité des entreprises européennes actives en Guinée** (à l'exception donc des plus grandes d'entre elles).

2.3.1.1 La typologie d'entreprises de #ClosingTheGap et le manque de financements adaptés

L'étude "Closing the Gap" se concentre sur les **PME**, qu'elle définit comme suit : une structure comprenant de 5 à 100 employés et un chiffre d'affaire allant de 65 à 2 000 millions de GNF (soit de 6 500 à 200 000 Euros). Cette définition correspond à celle de l'APIP. L'étude examine néanmoins aussi les entreprises présentant un chiffre d'affaire supérieur (400 000 Euros et plus).

Pour rendre compte de l'hétérogénéité des PME guinéennes, une typologie est alors construite en se fondant sur **deux critères : la taille et le potentiel** de croissance. Sur ce fondement **six profils d'entreprises** sont identifiés, avec pour chacun les **principaux besoins en financement**.

Concernant les **crédits bancaires, les critères** suivants sont adoptés :

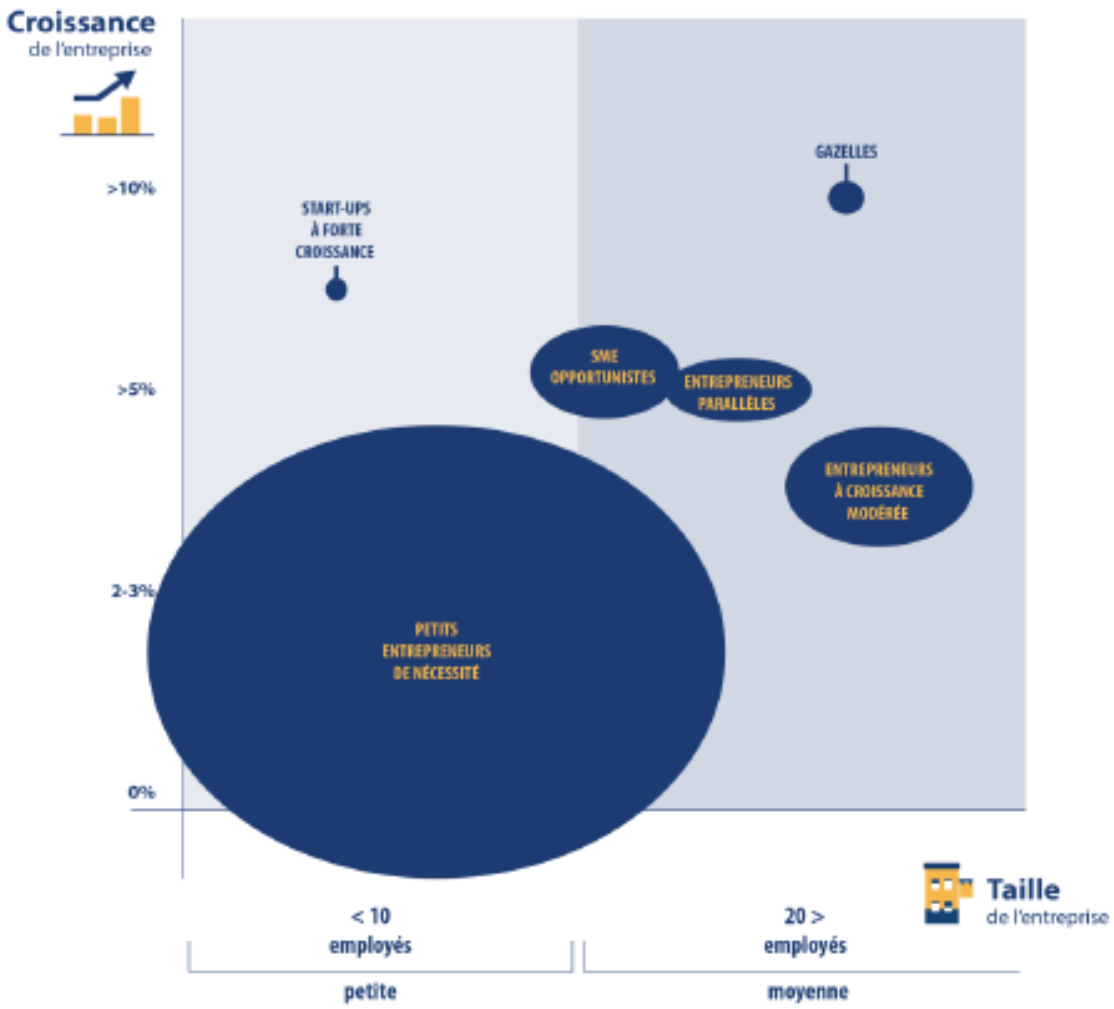
- Maturité des prêts : à court terme : jusqu'à 12 mois, à moyen terme : 1 à 3 ans, à long terme : supérieurs à 3 ans
- Taille de financement : petit : <30 K€, moyen : 30-200K€, large : > 200K

Tableau 1: segments de PME guinéennes et leurs besoins financiers

Sous-segment	Caractéristiques principales	Besoins financiers*
Entrepreneurs de nécessité 3 à 10 employés	Petite taille, faible croissance Beaucoup d'imitateurs, surtout informels L'entrepreneur dirige l'entreprise 6.500-40,000€ de chiffre d'affaires annuel	Microfinancement Fonds de roulement à court terme[11], montant limités, financement du comerce
Start-ups à forte croissance 1 à 10+ employés	Potentiel de croissance élevé Typiquement instable durant les 3-5 premières années Souvent de jeunes entrepreneurs (technologiques) 6.500-40,000€ de chiffre d'affaires annuel	Capital à moyen terme: lancement des activités (opérations, personnel) Fonds de roulement à court terme et découverts Montant limités
PME axées sur les opportunités 10 à 20 employés	Intéressées par les opportunités du marché et imitations Manque de connaissance du marché et de la clientèle 40,000-120,000€ de chiffre d'affaires annuel	Echelonnement dépendant du type d'entreprise Financement d'actifs à moyen terme Montants de taille moyenne
Entrepreneurs à croissance modérée 20 à 50 employés	Croissance constante, souvent entreprises familiales Plus formels (environ 20%) Chiffre d'affaires annuel de 120 000 à 4 000 000€	Fonds de roulement de taille moyenne Financement à long terme d'acquisition d'actifs Financement de crédit-bail
Entrepreneurs à forte croissance 50 à 100 employés	Croissance élevée, structures familiales ou non familiales, entreprises professionnelles, habituellement des SARL Chiffre d'affaires annuel de plus de 400 000€	Financement bancaire, capital privé
Gazelles 20 à 100 employés	Taux de croissance élevés Performance financière mature Chiffre d'affaires annuel de plus de 400 000€	Financement bancaire, capital risque, angel investors

En vertu de cette typologie, la segmentation des PME guinéennes est estimée comme suit :

Graphique 4: Segmentation des PME en Guinée



Nous propons dans nos recommandations de **considérer en priorité** l'appui à apporter à 5 des 6 catégories identifiées, c'est-à-dire d'accorder une attention plus réduite à la question du financement des « entrepreneurs de nécessité ».

C'est en effet dans les 5 autres catégories que se trouvent l'essentiel du **potentiel de croissance** à court et moyen terme, ainsi que **d'une large partie des entreprises européennes hors grands groupes**.

2.3.1.2 Les financements accessibles par type d'entreprises

Au regard des besoins de financements recensés ci-dessus, l'offre existante en Guinée apparaît particulièrement **limitée et onéreuse**.

Tableau 2: Vue d'ensemble du paysage financier en Guinée :

Sources de financement	Exemples	Produits	Montant	Couts	Segment cible
Famille, proches et amis	Presque toutes les PME de Guinée	Dette informelle	N/A	Faibles	Start-ups, micro et petites entreprises (MPE)
IMF	Crédit Rural, COFINA, 3AE, Latropha MF	Prêts (court terme) souvent des prêts de groupe	100 - 2,500€, risque faible	<25%	Micro-entrepreneurs
Banques	Afriland, Bicigui, Ecobank, Orabank, SGBG, entre autres	Principalement des prêts à court terme et crédit-bail (pas encore actif)	50,000 - 1 million€, risque faible à moyen	<15%	Entrepreneurs à croissance modérée
Crédit-bail	GLS (Guinea Leasing Services)	Financement des actifs	50,000 -150,000€, risque faible	<15%	Entrepreneurs à croissance modérée, gazelles
IFD	AfDB, FMO, Proparco, IFC-Banque Mondiale	Capital privé, subventions (pour les), lignes de crédit	Habituellement inférieur à 1 million d'€, risque moyen	Variable	PME à forte croissance ayant passé la phase de start-up et présentant un historique sain.
Investisseurs privés et corporatifs	AfricInvest, E&I Partners, diaspora	Capital-risque (capital privé et capital-risque)	> 500,000€ (palier de 10 million € pour AfricInvest), risque élevé	IRR: >20%	Entrepreneurs à forte croissance, gazelles
Donateurs	AFD (Arize), USAID, Fonds Gari, etc.	Fonds de garantie, capital d'amorçage	Garantie de 50%, risque faible à moyen	<15%	Entrepreneurs à croissance modérée, gazelles

Le Rapport sur le financement de l'économie guinéenne apporte des données qui confirment que, pour de très nombreuses entreprises[11], c'est **l'autofinancement** (avec le recours à des financements issus de « famille, proches, amis ») qui domine :

Composition du financement des entreprises guinéennes (en % du volume de financement des investissements et du volume de financement du fonds de roulement), 2016

	Achats d'actifs immobilisés		Fonds de roulement	
	Moyenne	Intervalle de confiance à 95%	Moyenne	Intervalle de confiance à 95%
Fonds propres ou bénéfices non répartis	92,4	[87,0 97,9]	90,3	[87,3 93,2]
Contribution des propriétaires ou émissions de nouvelles actions	3,6	[-0,8 8,1]	…	…
Emprunts auprès des banques privées	2,8	[0,1 5,6]	3,9	[1,8 6,0]
Achats à crédits auprès des fournisseurs et avances des clients	0,9	[-0,9 2,7]	2,4	[1,0 3,9]
Autres sources (IMF, dette mezzanine, amis, famille,…)	0,2	[-0,1 0,5]	3,5	[1,6 5,4]

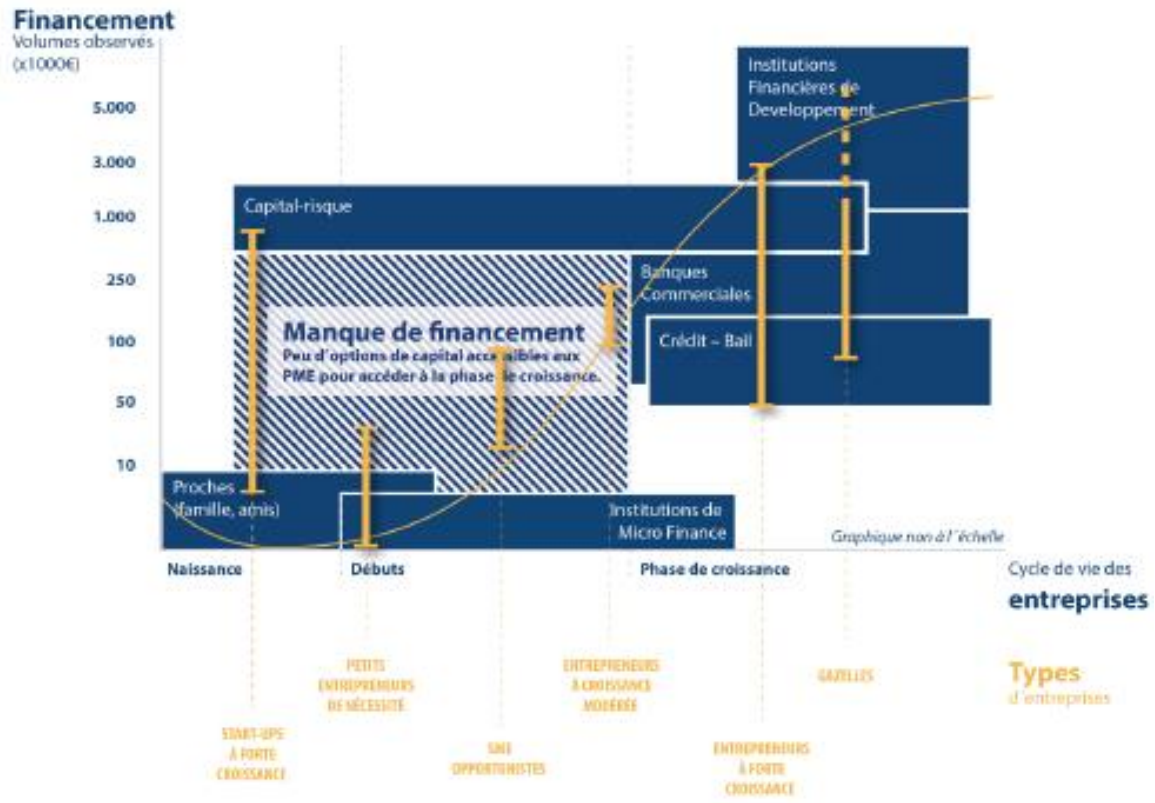
[11] L'échantillon d'entreprises étudié par ce rapport est plus large que celui examiné par « ClosingTheGap », d'où certainement une surreprésentation des « entrepreneurs de nécessité », donc du financement par fonds propres. Ce biais ne réfute pas pour autant le très fort recours à cette modalité de financement.

2.3.1.3 Le « Missing Middle » (guinéen et européen) : un potentiel de croissance sous-exploité

« Closing the Gap » conclut ainsi sur le constat de l'existence d'un **gap dans l'offre de financement** : très peu de solutions existent pour les TPE et PME qui, se situant immédiatement au-dessus de l'entreprenariat de nécessité, présentent pourtant le **potentiel de croissance le plus important**.

Répétons que ces PME représentent **une large partie des entreprises européennes hors grands groupes**.

Graphique 5: Représentation schématique de l'écart de financement pour les PME en Guinée



Nous proposons dans nos recommandations une **démarche d'appui à ce « Missing Middle », guinéen comme européen**.

2.3.2 Principales causes de l'inadaptation de l'offre de financements

Nous avons évoqué plus haut les causes d'ordre structurel, qui correspondent à de grandes données macroéconomiques. A celles-ci il convient d'en ajouter **une série supplémentaire**, d'ordre microéconomique, que les études et nos entretiens s'accordent à identifier.

Comme l'a fait l'étude « Closing the Gap », nous indiquons le cas échéant le point de vue des emprunteurs et des financeurs.

Cause identifiée	**Point de vue des emprunteurs**	**Point de vue des financeurs**
Informalité généralisée		
Manque d'éducation financière et Faible qualité des dossiers des emprunteurs	Méconnaissance généralisée des mécanismes financiers. Perception de lourdeur dans le montage des dossiers. Banques éloignées de la réalité du terrain = appréciation inadéquate des dossiers.	Faible qualité de la plupart des dossiers.
Faiblesse des dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs	Méconnaissance, faible qualité générale.	Certains financeurs intègrent un dispositif d'accompagnement (fonds SIFA), d'autres l'envisagent (SGBG).
Importance des garanties exigées	Beaucoup trop élevé : jusqu'à 200% du prêt. Garanties immobilières privilégiées. Pour l'agriculture : refus généralisé de terres en garantie.	Conséquence de la difficulté à connaître l'historique de crédit du client (pas de mécanisme efficace – Bureau du Crédit envisagé)
Faible confiance dans le système judiciaire		Faible confiance dans la possibilité de faire saisir les garanties.
Taux d'intérêt élevés	Banques considérées très chères. Difficile pour une activité de rembourser un taux de 20% ou plus.	Effet d'éviction du aux taux intéressants des bons du Trésor. PME perçues comme à risque même si garanties (difficulté de les saisir et les monétiser)
Manque de crédits à long terme	Inadaptation des produits (long terme).	Nombreuses mauvaises expérience. Manque de capital à long terme.
Capital risque limité pour les PME	Très peu d'entreprises ont cette expérience. Crainte de dépossession.	Faiblesse des montants au regard des coûts de transaction. Difficulté de l'environnement des affaires et faiblesse du système judiciaire.

En réponse à ces problématiques, les banques consultées relèvent la pertinence **de mobiliser les mécanismes de garantie du PIE, tout particulièrement les garanties de portefeuille**.

2.3.3 Un écosystème entreprenarial rudimentaire

Au regard des causes énumérées ci-dessus, il apparaît que **le manque d'éducation financière des entrepreneurs et la faible qualité moyenne des dossiers de financement** constituent des problèmes importants.

Comme le relève le Rapport sur le financement de l'économie guinéenne, « le **renforcement des capacités** est la 1ère solution au problème de financement pour 75,9% des entreprises ». Or on constate que peu de solutions existent dans ce domaine.

2.3.3.1 La faiblesse des services d'appui aux entreprises

Une lacune unanimement reconnue réside dans la **faiblesse des structures d'appui** aux entrepreneurs : qu'il s'agisse de les former, de les informer ou de les accompagner dans le lancement et la vie d'une entreprise.

Plusieurs structures existent, de taille et de capacités très faibles à moyennes, qui peinent à se faire connaître de leurs cibles et à démontrer leur valeur ajoutée.

Avant même d'envisager un accompagnement, la simple réalisation des formalités comptables basiques est un sujet relativement complexe : un **Centre de Gestion Agréé**, prévu de longue date, vient d'être créé et se propose d'améliorer l'offre de services disponible à Conakry.

Cas spécifique : **l'APIP**, qui semble relativement bien organisée et prévoit des développements ambitieux, est elle-même assez méconnnue des bénéficiaires potentiels de ses actions. Elle s'efforce d'y remédier, en particulier à travers la mise en œuvre de sa Stratégie de Développement du Secteur Privé. Il serait dans un premier temps utile de l'encourager à fortifier ses capacités d'accompagnement, en lien notamment avec la création de la Maison des PME décrite ci-après.

2.3.3.2 Une occasion manquée : le projet de création de Centres d'Appui aux PME (CAPME)

Comme nous le décrivons dans le chapitre relatif au DPP, le Groupe Banque Mondiale a mis en œuvre entre 2013 et 2017 **le « Projet d'Appui aux PME » (PAPME)**[12], qui a notamment servi à financer la conception et la mise en œuvre de l'architecture actuelle de DPP.

Ce projet avait toutefois à l'origine une finalité principale qui n'a pas été atteinte : il s'agissait de **mettre en place 3 Centres d'Appui aux PME (CAPME)**, qui auraient du être installés à Conakry et dans deux villes de province. Ils auraient ainsi joué un **rôle très utile au profit des PME** guinéennes en matière de formation, d'éducation financière, de facilitation de l'accès au crédit, etc.

[12] Actif de 2013 à 2017 et doté d'un budget de 10 millions de dollars, le PAPME visait à créer des Centres d'Appui aux PME à Conakry et en province (Composante 1) et à mettre en place une série de mesures favorisant les investissements (Composante 2). Lien vers son rapport d'évaluation: http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/912101540571421713/pdf/icr00004346-08292018-636761018191043707.pdf

Malheureusement, **ces CAPME n'ont pas été créés** : l'un d'entre eux seulement aurait fonctionné sur une base temporaire et pris fin avec le projet. Cet échec apparaît regrettable, tant au regard de l'importance du sujet pour l'écosystème entreprenarial guinéen que des sommes conséquentes ayant été dépensées à cette fin.

Nos interlocuteurs de la Banque Mondiale nous indiquaient qu'ils envisagent de **relancer la création de CAPME** dans le cadre du projet qui doit prendre la suite du PAPME à partir de 2020 : le **PRECOP**. Si des structures d'appui dédiées aux PME correspondent à un besoin incontestable en Guinée, nous recommandons toutefois que l'UE fasse preuve de prudence dans l'exploration de synergies éventuelles, à la lumière des résultats et des conditions d'exécution du PAPME.

2.3.3.3 Des initiatives intéressantes à soutenir

Plutôt que de créer ex nihilo une structure comme dans le cas du CAPME[13], il conviendrait plutôt de s'appuyer sur des structures et/ou acteurs existants, présentant déjà des références.

Un incubateur d'entreprises, SABOUTECH

Depuis 2015, SABOUTECH est un incubateur d'entreprises, le seul existant en Guinée dans les secteurs de l'informatique, des services mobiles, des énergies renouvelables et de l'environnement.

Installé dans la Blue Zone de Dikinn, il offre aux entrepreneurs un cadre adapté et **deux types de services** :

- Incubation (bureaux, formation, coaching, mentoring, services fiscaux et comptables)
- Pré-incubation (aide aux futurs entrepreneurs : par exemple études de marché)

SABOUTECH dispose d'une capacité d'appui à 16 entreprises simultanément.

Déjà soutenu par plusieurs entreprises européennes (par exemple BOLLORE, ORANGE, ou la SGBG), SABOUTECH pourrait utilement être appuyé par le PIE.

Une initative de la SGBG : la création d'une « Maison des PME »

Le DG de la SGBG nous l'avait évoqué lors de notre entretien : dans le cadre de sa **stratégie YUP**, la Société Générale a fait de l'augmentation de ses financements aux PME africaines un axe stratégique.

Chaque filiale africaine doit ainsi créer une **Maison des PME**, de manière à contribuer positivement à l'écosystème des PME : l'annonce de la création de la Maison des PME en Guinée a été faite au cours du mois de juillet 2019, en lien avec l'APIP.

Un **accord entre la SGBG et l'APIP** a en effet acté les synergies entre elles. Selon cet accord le partenariat s'organisera ainsi :

- L'APIP fournira à la SGBG un « pipe » de PME, passées préalablement par ses services d'appui : éducation financière, appui au montage de plans d'affaires, etc.
- La SGBG a loué un bâtiment (situé à côté du siège de l'APIP), qui est en cours d'aménagement et dans lequel 2 collaborateurs spécialisés en financement des PME étudieront les dossiers.

[13] Ce, tant pour bénéficier de l'expérience acquise que pour s'épargner des investissements lourds : locaux, informatique, bureautique, véhicules, personnel complet, etc.

L'ouverture de la Maison des PME devrait avoir lieu à l'automne : il serait intéressant d'articuler sa création avec l'appui aux PME envisagé.

Un incubateur culturel, STUDIO KIRAH

Du à l'initiative de M. BAH, chanteur, rappeur, animateur de radio, scénographe et enseignant à l'Institut Supérieur des Arts de Guinée (ISAG), le STUDIO KIRAH occupe depuis son lancement vers 2014 une position de plus en plus visible sur la **scène artistique guinéenne**.

Il encourage ainsi la **création de formats variés** dans les domaines de la musique, la danse, le théêtre, l'humour, l'infographie. Sa réalisation phare est un **festival** de musique, qui se tient au mois de novembre. La Guinée a des certainement des atouts à faire valoir en matière de création culturelle et, internet aidant, des développements rapides peuvent se produire avec des retombées économiques concrètes.

STUDIO KIRAH bénéficie déjà d'appuis extérieurs (par exemple celui de l'Open Society Initiative West Africa et de partenariats en Afrique et en France.

Il pourrait constituer un **vivier**, certes réduit mais porteur d'impact potentiel, d'entrepreneurs culturels à encourager. Au-delà même de l'impact économique de ces activités, potentiellement substantiel, soutenir STUDIO KIRAH serait certainement un moyen efficace de contribuer à la **politique de communication de l'UE** en Guinée.

2.4 Des projets susceptibles d'être appuyés

Le PIE permet d'intervenir sous forme de **blending avec le FEDD**, conjoint à une capacité à mobiliser une assistance technique pour aider à la préparation de projets, en incluant au surplus une capacité à adapter si nécessaire les conditions réglementaires. Un enjeu important du déploiement du FEDD en Guinée sera ainsi d'identifier des projets, si possible portés par des entreprises européennes, s'inscrivant dans les critères du PIE.

A cet égard, nos entretiens sur place, complétés par plusieurs échanges tenus à l'été 2019 avec la SGBG, nous ont permis de prendre connaissance de **trois projets** (dont deux liés) qui semblent pertinents au regard des critères du PIE.

Nous fournissons en annexe l'ensemble de la documentation adressée par les porteurs, en complément de la **présentation succincte** des projets ci-dessous :

1) **Usine de valorisation d'huiles usées dans la région de Boke, en lien avec les sociétés minières**
   Ce projet est le plus mûr des trois : il a fait l'objet d'études approfondies de la part d'une société espagnole, en lien avec une société allemande.

   Sa faisabilité technique et son débouché commercial semblent assurés, et toutes les autorisations nécessaires semblent obtenues ou obtenables.

   Il représente un investissement de 62 millions de dollars, pour lequel une garantie complémentaire serait requise.

   En plus des documents que nous transmettons en annexe, nous collons en page suivante le

2) **Société d'exploitation d'un transport maritime pour passagers, autour de Conakry**
   Objectif : apporter une solution rapide au problème de la congestion de Conakry, par le développement d'un réseau de navettes maritimes (l'opportunité du projet semble très forte au regard des conditions de circulation).

   Des études de pré-faisabilité approfondies ont été réalisées et les autorisations de principe obtenues.

3) **Société d'exploitation des gares maritimes liées au projet de transport maritime de passagers**
   En lien avec le projet précédent, ce volet concerne la création et le financement d'une société (publique ? concession ? PPP ?) qui aurait vocation à gérer et aménager les gares maritimes de passagers réparties autour de Conakry.

   En plus d'une étude du volet financier, une action de dialogue public-privé serait nécessaire pour le mener à bien.

PROJET VEHU. Boké.

Ref : TEASER VEHU

DÉFINITION DE L'AFFAIRE

L'affaire consiste à la construction et l'exploitation dans le modèle prive-prive, d'une Usine de traitement et de valorisation énergétique des huiles usées provenant des les exploitations minières de BOKE. L'usine, aura une capacité de traitement de 40.000 tonnes par an, avec une puissance installée de 18,11 MW(e) avec l'exportation (24/24) de l'énergie électrique de 128 Gwh par an.

INITIATIVE PRIVEE GUINEEN-EUROPEENNE.

Promue par (APICIBUS ENGINEERING GUINEE SARL), une entreprise guinéenne espagnole, la construction et l'exploitation de l'usine relèveront de la responsabilité de COBRA, société filiale de la multinationale espagnole ACS. L'équipe technique responsable sera composée de techniciens expatriés européens et du personnel guinéen. Les principaux équipements et installations seront importés d'Allemagne et d'Espagne. ING-Bruxelles participe au financement du projet en tant que banque de confirmation.

MARCHÉ ÉLECTRIQUE

La demande attendue en 2020 est de 9 198 Gwh, et compte tenu de la puissance installée prévue officiellement, il restera 4 000 GWh de demande non satisfaite.

Le tarif de l'électricité haute et moyenne tension est de 122,63 USD / Mwh (2019, en tenant compte d'une remise sur la consommation moyenne de 28,58% pour les comptes majeurs)

MARCHÉ DES HUILES USEES :

Il existe aujourd'hui un marché de **42.000 tonnes / an** des Huiles usées qui ne sont pas traitées conformément à la législation environnementale en vigueur. Il existe un stock d'huiles usées estimé à 120 000 tonnes, qui ne fait l'objet d'aucun traitement, qui est expédié à l'étranger et même jeté à la nature.

INVESTISSEMENT ET LA RENTABILITÉ

- L'investissement nécessaire est de **52 Millions USD** et le CAPEX arrivera à **63.5 Millions USD**. Dans ce montant est considéré un investissement en moyens logistiques estimé à 3.5 millions USD. Est aussi inclue la construction des installations de haute tension pour la compagnie AMC, avec un coût total de 8.1 millions USD. (Ce montant sera financé dans 5 ans avec un taux de 14% d'intérêt).
- La rentabilité attendue du projet sera de de **IRR 22.84%/EBITDA. ROI sera de 4.3 ans.**
- Le Prix du Kwh remis, sera de **96.45 USD/Mwh.** Ce prix suppose un décompte de 20% sur le tarif officiel et des rappels de consommation, appliqués par EDG aux Grands Comptes.
- Le coût de production (O&M) de l'usine de APG est de **36.14 USD/Mwh**
- Le prix de traitement des huiles usées collectées au niveau des compagnies minières sera de **30.14 USD/tonne.**
- Le coût actuel de traitement pour les entreprises minières est de 40$/tonne.

FOURNITURE DE MATIERE PREMIERE ET VENTE D'ÉLECTRICITÉ

- Les huiles seront fournies essentiellement, par les compagnies minières (à traves du contrat cadre avec la CMG).
- La vente de l'électricité sera de la modalité POINT à POINT entre l'usine et les COMPAGNIES MINIERES. Il y a déjà un premier protocole signé avec AMC pour l'achat de 10 Mw (sur les 18 que l'usine produira)
- Les compagnies minières payeront le taux officiel du transport à EDG (estimé à 1.66 USD/Mwh)

LE TERRAIN

APG dispose déjà d'une option d'achat de 9 hectares à 10.000 GFN/ m2 à 50 mètres de distance du futur emplacement de poste (données Elecnor) de la ligne que OMVG est en train de construire et dont la fin des travaux est prévue en 2019.

INGENIERIE ET CONSTRUCTION

- APICIBUS ENGINEERING SA, sera responsable de l'ingénierie du projet.
- La construction sera initialement, faite par COBRA, avec lequel il y a un accord préalable.
- Tous les équipements seront importés d´Alémanie et la Espagne et payés avec ICL (lettre de crédit irrévocable)
- **Délai d'exécution : L**e calendrier prévu sera de 18 mois.

FINANCEMENT

- L'opération sera financée à travers d'un contrat de prêt pour à long terme à être signer avec le nouvel investisseur. Le Crédit sera garant par ORABANK et confirmé par ING Brussels
- **Le crédit** Principal : **59,00 Millions USD.** Taux d'intérêt annuel 2.8% moyen. Amortissement du principal escalé à huit ans
- **La garantie bancaire** (Financial SBLC Valeur Faciale : **62,00** Millions USD) émis par ORABANK GUINEE et confirmé par ING Brussels

AVANTAGES FISCAUX

Il existe de nombreuses facilités qui sont détaillées dans l'Avis Juridique des avocats ; Exonérations douanières : Exonérations en matière fiscale intérieure : Allégement douanier : Allégement fiscal

IGNACIO SANCHIZ
APICIBUS ENGINEERING GUINEE S. A.
Contact Phone ; Guinée +224 628 515 133 ; Espagne +34 675 075 041
isanchiz@apicibus.com; www.apicibus.com

Conakry 14/08/2019

2.5 Recommandations : pour une approche ciblée prenant en compte l'intérêt économique européen

L'objetif général de nos recommandations s'inscrit dans celui du PIE de stimuler l'économie guinéenne, en vue du développement du secteur privé et de la création d'emplois durable.

Toutefois, et comme nous l'évoquons dans notre partie relative à la Chambre de Commerce Européenne en Guinée, nous avons été frappés par l'unanimité des entrepreneurs européens sur le fait qu'**ils souhaitent bénéficier plus et mieux des financements de la coopération au développement** - comme c'est le cas, relèvent-ils, pour certains de leurs **concurrents étrangers**. Nous tenons ainsi compte de cette dimension de « retour sur impôts » dans nos recommandations ci-dessous : il y a sans doute **un message fort** à travailler et à diffuser sur ce sujet.

De la même manière, s'il est souhaitable de soutenir les entrepreneurs guinéens, l'ampleur de la tâche oblige à **sélectionner des cibles précises** – sauf à risquer de ne pas obtenir de résultats concrets. Ainsi, ces cibles peuvent elles aussi être articulées avec les travaux proposés au titre du DPP, en vue de servir au mieux **l'intérêt économique européen en Guinée** et, plus généralement, l'influence de l'Union européenne.

Nos recommandations s'articulent ainsi autour de **4 axes** :

1) Identifier des **viviers d'entreprises** prometteuses pour les accélérer
2) Structurer des **services d'appui** aux entreprises
3) Identifier un portefeuille de **projets porteurs** à structurer et financer
4) Soutenir le potentiel de l'**agriculture** guinéenne

2.5.1 Identifier des viviers d'entreprises prometteuses pour créer un portefeuille d'entreprises à accélérer (le « Missing Middle »)

Dans l'ensemble des **PME[14] actives en Guinée**, qui sont comme on l'a dit largement informelles, l'enjeu est d'identifier celles qui :

- Se conforment (ou souhaitent réellement se conformer) aux critères de l'économie formelle
- Ont à leur actif des références et des réalisations probantes
- Peuvent faire état d'un historique de crédit satisfaisant
- Disposent de perspectives suffisamment précises et réalistes de développement

Ce sont donc celles qui correspondent aux 5 catégories sur 6 identifiées par « Closing The Gap » : à l'exception des « entrepreneurs de nécessité »[15]

A l'issue des actions recommandées au titre du DPP, un **portefeuille d'entreprises** jugées prometteuses pourrait ainsi être identifié au sein de **quatre grands viviers, en lien étroit avec les démarches recommandées au titre du dialogue public-privé** :

[14] Selon la définition de « Closing the Gap », entendue de manière souple (en particulier au regard du plafond de chiffre d'affaire).

[15] Nous touchons néanmoins à cette catégorie, de loin la plus nombreuse, à travers nos recommandations relatives au secteur agricole.

2.5.1.1 Le vivier des « grands entrepreneurs guinéens »

Certain d'entre eux ont atteint une taille telle qu'ils sont largement libérés de la contrainte du financement de leurs activités et de leur développement : on pourra les retrouver au titre de l'appui à un portefeuille de projets que nous évoquons plus bas.

Une bonne partie d'entre eux connaît cependant cette contrainte. Souvent propriétaires de **conglomérats** actifs dans plusieurs secteurs, ils peinent à assurer leur trésorerie et, encore plus, à financer le développement de leurs différentes sociétés : ils forment **un premier vivier d'entrepreneurs**.

2.5.1.2 Le vivier des jeunes entrepreneurs guinéens

Le **Centre des Jeunes Dirigeants (CJD-Guinée)**, que nous proposons d'appuyer dans notre partie sur le DPP, rassemble un total de 49 entrepreneurs, qui totalisent 53 entreprises et revendiquent la création de 3950 emplois.

Les entrepreneurs incubés à **SABOUTECH** appartiennent aussi à cette catégorie, tout comme certains des créateurs et techniciens s'étant engagé dans une démarche entreprenariale au **STUDIO KIRAH**.

Ils forment **un deuxième vivier d'entrepreneurs**, en moyenne moins solidement établis que les précédents mais mieux formés et plus « modernes ». Certains d'entre eux conjuguent le meilleur des deux : il s'agit des héritiers de groupes déjà existant et prospères, de retour par exemple d'études à l'étranger.

2.5.1.3 Le vivier des entrepreneurs de la diaspora

Via le « **Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne** » (MEDIG ou MEDIGE), il sera possible d'identifier des entrepreneurs vivant en Europe, mais déjà investis en Guinée ou (par exception) s'apprêtant à l'être. Ces entrepreneurs constituent **un troisième vivier**.

2.5.1.4 Le vivier des PME européennes en Guinée

Last but not least, le **quatrième vivier d'entrepreneurs** sera prochainement constitué par les adhérents PME de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée.

Il conviendrait d'accorder une attention particulière à ce groupe : ne maîtrisant pas nécessairement l'ensemble des complexités locales et s'inscrivant dans l'économie formelle, ils sont confrontés à des **difficultés importantes**. Européens, ils sont en moyenne dotés d'un niveau de formation et de capacités techniques relativement élevé – et sont fondés à s'attendre à bénéficier des instruments du PIE. De plus, la possibilité d'accéder à un programme d'appui constituerait un atout important pour assoir l'utilité et la représentativité de la Chambre.

Le recensement de ces entreprises serait facilité par le **mapping précis des entreprises européennes** en Guinée que nous recommandons par ailleurs.

2.5.1.5 Vers la constitution d'un premier portefeuille d'entreprises

Un premier portefeuille d'entreprises pourrait dès lors être constitué pour un total d'**une cinquantaine d'entreprises**, ventilées par exemple de la manière suivante :

Vivier	**Nombre d'entreprises**
Grands entrepreneurs guinéens	10
Jeunes entrepreneurs guinéens	10
Entrepreneurs de la diaspora guinéenne	10
PME européennes en Guinée	20
TOTAL	**50**

Ce portefeuille pourrait faire l'objet d'un appui spécifique en lien avec les **mécanismes de garantie** dont nous proposons d'étudier la mise en place auprès de plusieurs institutions bancaires.

Il pourrait de plus être mobilisé dans le cadre du projet de **partenariat interentreprise** que nous évoquons dans notre chapitre relatif à la Diplomatie économique européenne.

- **Recommandations :**

  1) En complément si nécessaire des pistes suggérées au titre du DPP, mobiliser une asssistance technique pour aider la DUE à constituer ce portefeuille d'entreprises

2.5.2 Structurer des capacités d'appui

2.5.2.1 Etudier la mise en place de garanties auprès des banques commerciales

Nous l'avons évoqué, trois banques dominent le marché guinéen : ECOBANK, BICIGUI et SGBG, soit une banque africaine et deux européennes dont l'une, BICIGUI, devrait bientôt devenir américaine.

ECOBANK comme la SGBG se sont montrées ouvertes à échanger avec la DUE pour explorer l'opportunité de mettre en place un **mécanisme de garantie**, en particulier de garantie de portefeuille.

Du reste, la SGBG devrait recevoir en septembre une mission d'évaluation relativement à la mise en place d'une garantie EURIZ. Compte tenu de son investissement dans le projet de Maison des PME (et de sa nationalité européenne), la SGBG pourrait être priorisée au titre de cet appui.

Nous recommandons ainsi d'étudier la possibilité de mettre en place une, voire deux **mécanismes de garantie, auprès de ECOBANK et de la SGBG** : les **garanties adaptées** semblent a priori être :

- African Local Currency Bond Guarantee Programme
- EURIZ
- NASIRA

- Archipelagos

Pour rappel : un fonds de garantie apparaît comme nécessaire, mais pas suffisant : il convient absolument d'envisager un accompagnement spécifique des emprunteurs.

2.5.3 Identifier et soutenir un portefeuille de projets

Sur la base des premiers projets identifiés lors de la mission, il apparaît faisable de parvenir assez vite à un **recensement de dix à vingt projets similaires** à ceux présentés en partie 3.4.

Portés par des entreprises européennes, et ou par des entreprises non-européennes en lien avec des partenaires ou des fournisseurs européens : **ces projets devraient être appuyés dans leur phase d'étude puis en vue de leur financement**.

Avantage complémentaire : des **synergies** pourraient dès lors être encouragées **entre les projets soutenus et le portefeuille d'entreprises** précédemment constitué. Ces dernières devraient être encouragées à se positionner dans la réalisation des projets, le cas échéant comme sous-traitantes d'opérateurs européens de plus grande taille, selon une logique rappelant celle de la Bourse de Sous-traitance et de Partenariats de la Chambre des Mines.

- **Recommandations :**

  1) Mobiliser une assistance technique en vue d'aider la DUE à constituer ce portefeuille de projets

  2) Au fur et à mesure de leur maturation, engager les projets dans un processus de financement en lien avec les mécanismes du FEDD

2.5.4 Soutenir le potentiel de l'agriculture guinéenne

Le financement de l'agriculture guinéenne est **un sujet complexe et hautement important**, compte tenu du nombre d'emplois concernés, de son potentiel de croissance et de son lien avec les grands équilibres socio-politiques du pays.

A ce stade, nous recommandons d'envisager de travailler à réduire la contrainte du crédit qui pèse sur l'agriculture, en étudiant la possibilité **d'appuyer deux institutions** financières :

- Le **Crédit Rural de Guinée**, décrit ci-dessus, qui est de loin la principale institution de financement de l'agriculture et couvre l'ensemble du pays

  - **Recommandations :**

    1) Examiner la possibilité de mobiliser une garantie de portefeuille pour accroître les capacités du CRG

    2) Examiner la possibilité de développer son offre de financement d'énergies renouvelables à destination d'un public rural

  - **Les garanties concernées sont ainsi :**

    African Local Currency Bond Guarantee Programme

    NASIRA

    Room2Run, DESCO Financing Programme, Renewable Energy Support Programme in SSA

- La **Fédération des Paysans du Fouta Djallon**[16], qui constitue une réussite remarquable et dispose d'un Fonds de garantie anciennement établi

  - **Recommandations :**

    1) Examiner la possibilité de mobiliser une garantie pour un montant de 10 à 15 millions d'Euros pour renforcer le Fonds de garantie de la FPFJ

    2) Mobiliser l'assistance technique de la garantie , afin de réaliser une étude de faisabilité sur l'amélioration de la chaîne logistique (chambres froides) et, en particulier, le développement de son alimentation avec des énergies renouvelables.

  - **Les garanties concernées sont ainsi :**

    "Intermediated Lending for MSMEs and Agricultural Businesses"

    FISEA+

    Room2Run, DESCO Financing Programme, Renewable Energy Support Programme in SSA

[16] Nous décrivons cette Fédération dans notre partie sur le DPP. Un appui éventuel de l'UE doit toutefois être soigneusement soupesé, eut égard à ses implications socio-politiques.

3 APPUI AU DIALOGUE AVEC LE SECTEUR PRIVE

3.1 Le secteur privé guinéen et le dialogue public-privé

3.1.1 Les principales organisations du secteur privé guinéen

Nous présentons les organisations du secteur privé guinéen en trois parties : les **organisations consulaires**, les **organisations patronales généralistes** et, enfin, quelques-unes parmi les principales **organisations sectorielles**.

3.1.1.1 Des organisations consulaires très affaiblies

En Guinée comme ailleurs, la **Chambre de commerce, d'industrie et d'artisanat (CCIA)** et la **Chambre nationale de l'agriculture (CNA)** ont pour mission de « collecter et de diffuser les informations économiques et techniques à leurs adhérents, de représenter et de défendre les intérêts de leurs membres ».

L'une comme l'autre constituent les faîtières, au niveau national, d'un réseau constitué de subdivisions géographiques et sectorielles. A des degrés divers, la CCIA comme la CNA, ainsi que leurs subdivisions, ont été très affaiblies depuis au moins le début des années 2000. Elles ne semblent disposer à ce stade que de **capacités réduites, qu'il s'agisse de leur mission de fourniture de services à leur réseau et à leurs adhérents, ou de leur aptitude à participer réellement au dialogue public-privé**.

En termes de **ressources**, il semble que ces deux institutions doivent être financées par: les cotisations de leurs membres, la vente de services, ainsi qu'une contribution publique (notamment une fraction des recettes douanières)[17]. Nous n'avons **pas d'informations précises sur les ressources** réellement encaissées et leur affectation: il semble que le plus grand flou règne à cet égard.

Nous rendons compte ci-après de l'état des lieux de ces deux organisations, tel que nous l'avons perçu sur la base de nos entretiens et des (rares, surtout dans le cas de la CCIAG) ressources documentaires disponibles.

3.1.1.1.1 La Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Guinée (CCIAG)

Plus que centenaire, la CCIAG est **une institution très affaiblie**, qui avait pratiquement cessé ses activités depuis le début des années 2000, au point que sa vie formelle même avait été interrompue: aucune élection n'a eu lieu pendant une quinzaine d'années. Cette vacance a pris fin le 24 septembre 2017, avec l'**élection d'un nouveau Bureau exécutif et d'un nouveau Président**: M. Mamadou BALDE[18]. Ce Bureau exécutif compte 15 membres élus pour 4 ans. Un Secrétaire général appuie les travaux du Bureau.

Cette nouvelle direction semble s'efforcer de **relancer les activités de la CCIAG, en repartant quasiment de zéro** (nouveau local, financements à mobiliser, équipe à recruter, etc.). A ce stade,

[17] Ainsi qu'en rend compte l'OMC dans son Rapport du 24 avril 2018 consultable ici : https://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/s370_f.pdf

[18] M. Mamadou BALDE est le dirigeant d'une société de BTP : NDC.

les activités à mettre à son actif semblent être l'installation dans des locaux provisoires, la recherche de financements et quelques visites d'études à l'étranger par son président, ainsi que la participation à un forum d'affaires en Tunisie.

De manière statutaire, la CCIAG a toutefois un **rôle consultatif** auprès de plusieurs institutions publiques: on peut se poser la question de l'adéquation de ses avis au regard de son éloignement des entreprises.

Sa très longue période d'effacement a éloignée la CCIAG de la réalité des entreprises: aucun des acteurs interrogés ne l'a mentionnée spontanément et ne semble connaître ses activités. **Sa représentativité est floue et semble très faible** et elle n'est à ce stade considérée, ni comme un représentant des entreprises dans le cadre du dialogue public-privé, ni comme un prestataire de services quelconques aux entreprises. Nous n'avons pas d'informations précises sur le fonctionnement des **Chambres régionales** de Commerce et d'Industrie, mais tout laisse penser qu'elles sont elles-mêmes, soit très faibles, soit inexistantes.

Comme nous y revenons plus loin, on peut par ailleurs noter que, dans le vide laissé par la CCIAG, la représentation des (rares) activités industrielles a été prise en charge par **l'Association des Entreprises Industrielles de Guinée**.

On conçoit que, dans ce contexte, **le travail de reconstruction de la CCIAG sera une tâche de longue haleine**: de nombreuses années seront nécessaires pour y parvenir dans le meilleur des cas. Et ce travail nous semble devoir être accompli avant tout **par les entreprises guinéennes qui le souhaiteraient**, avec au besoin l'appui de l'Etat guinéen: procéder autrement reviendrait à s'exposer au **risque de soutenir une "coquille vide"**, trop éloignée de la réalité des entreprises et peu capable de répondre à leurs besoins.

En conséquence, **nous ne recommandons pas que l'UE investisse des ressources du PIE dans la CCIAG à court ou moyen terme**, en tout cas **pas avant que des avancées probantes aient été réalisées dans sa reconstruction**.

3.1.1.1.2 La Chambre Nationale d'Agriculture (CNA)

De manière assez similaire à la CCIA, la CNA a traversé une **longue période d'affaiblissement** depuis une vingtaine d'années au moins, sans pour autant que cet affaiblissement soit poussé aussi loin que dans le cas de la CCIAG.

L'actuel Président de la CNA est M. Mamadou Bobo DIALLO (dit: "Super Bobo"[19]).

Organisée par la loi, la CNA constitue **la faîtière nationale de 4 grands secteurs d'activité**, qui correspondent à l'ensemble des acteurs de l'économie rurale: les cultivateurs, les éleveurs, les pêcheurs et les exploitants forestiers. Elle touche ainsi aux activités des 70 à 80% de Guinéens qui dépendent de l'économie rurale, ce qui en fait **une institution très importante en Guinée**.

[19] Très connu en Guinée sous ce surnom, "Super Bobo" est vraisemblablement l'un des hommes d'affaires les plus prospères du pays, qui a construit en une quarantaine d'années un véritable empire commercial (dont le périmètre est à préciser), doté de relais dans la sous-région et à l'international. "Super Bobo" a (entre autres) développé des activités agroalimentaires, notamment le riz dans la Préfecture de Boké. Cela fait de lui l'un des rares hommes d'affaires guinéens à investir dans l'agriculture : nous y revenons dans notre partie relative à la diplomatie économique européenne. Il est intéressant de noter que la production rizicole de "Super Bobo" à Boké a été partiellement acquise en 2016 par le Programme Alimentaire Mondial, grâce à un financement de 7 millions de dollars de USAID.

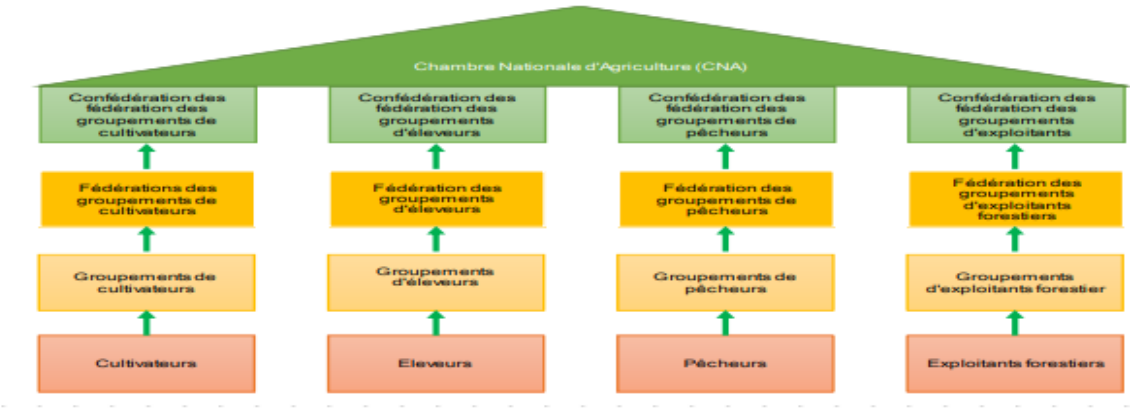


Figure 2 : Structure des dynamiques d'organisation des producteurs en Guinée

[20]

Sans pouvoir rentrer dans le détail dans le cadre du présent rapport, on notera que cette structuration est assez sophistiquée et permet de créer **une continuité de représentation, depuis le "terrain" jusqu'à la capitale**. Il semble toutefois que les organisations rassemblées au sein de la CNA sont assez hétérogènes, certaines d'entre elles offrant toutefois d'assez **remarquables exemples de réussite**. Nous revenons ainsi plus loin sur la Confédération des Organisations Paysannes (CNOP) et, surtout, sur le cas de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon.

La CNA chapeaute donc des **fonctions opérationnelles**, ce qui fait d'elle un maillon important pour les producteurs des 4 secteurs qu'elle couvre: elle contribue ainsi par exemple à la fourniture d'intrants ou la gestion d'entrepôts. A côté de ce rôle opérationnel, la CNA est **associée à la formulation et à la réalisation des politiques publiques** relatives aux quatre secteurs qu'elle couvre.

Compte tenu de cette importance, la CNA a fait l'objet du **soutien de plusieurs PTF**, en particulier la FAO et de la BAD. En 2019, la CNA est impliquée dans le **Programme de Développement Agricole Intégré de Guinée** (PDAIG), qui vient d'être lancé pour 5 ans (2019-2023) avec un financement de la Banque mondiale de 43 millions de dollars. La CNA a contribué à sa formulation et assure la vice-présidence du comité de pilotage du projet.

A la différence de la CCIAG, la CNA et les organisations qu'elle chapeaute jouent donc un rôle concret, dans un secteur essentiel. Il est toutefois difficile de **faire la part des choses entre ce que réalise la faîtière en tant que tel et ce que réalisent ses organisations membres;** et de déterminer avec précision **la valeur ajoutée qu'apporte la faîtière à ses organisations membres**. Certains interlocuteurs nous ont ainsi fait part de leur insatisfaction à l'égard des activités de la faîtière, qui se préoccuperait insuffisamment des dossiers concrets et se concentrerait sur un rôle d'interlocuteur de l'Etat, non tant dans le cadre du dialogue public-privé que "de manière très politique".

Des marges de progrès existent visiblement : nos interlocuteurs de la Banque mondiale nous indiquaient ainsi qu'ils comptent s'appuyer sur le PDAIG pour **encourager l'Etat et la CNA à améliorer leur dialogue sectoriel dans le secteur de l'Agriculture**, en s'inspirant des résultats satisfaisants du dialogue sectoriel dans le secteur des Mines. Avec le PDAIG, la Banque mondiale a ainsi un instrument qui devrait permettre d'**améliorer la contribution de la CNA au dialogue public-privé**, dans une perspective de moyen terme, ce qui serait très utile compte tenu de l'importance et du potentiel de l'agriculture en Guinée.

En conséquence, s'il semble souhaitable que la concertation de l'UE avec les différents PTF concernés se poursuive en vue d'améliorer l'environnement des affaires dans le secteur agricole, **il**

[20] Source: Politique Nationale de Développement Agricole, décembre 2017, http://www.aguipegn.com/document/download/34

ne nous semble pas pertinent que l'UE investisse des ressources dans la CNA au titre du PIE.

3.1.1.2 Une représentation patronale éclatée : coexistence de trois organisations d'employeurs

La scène patronale guinéenne est très complexe à lire, ce qui reflète la complexité socio-culturelle (ou : ethno-culturelle) d'un pays à l'histoire récente troublée, dans lequel le libéralisme économique remonte aux années 1980 seulement et où l'Etat est un acteur économique de premier plan.

Le patronat guinéen « historique », le CNPG, n'a ainsi été créé qu'en 1992. Depuis lors, **la représentation patronale s'est fragmentée**, du fait de dissensions exprimées vers la fin de la IIème République (2008), qui se sont intensifiées depuis.

Trois patronats coexistent ainsi en 2019:

- le **Conseil National du Patronat Guinéen** (CNPG, créé en 1992), qui souffre de fortes dissensions internes que nous décrivons plus loin,
- la **Confédération Patronale des Entreprises de Guinée** (CPEG, créée en 2008),
- et le **Patronat de Guinée** (PAG, créé en 2011).

Sur la toile de fond des rivalités d'ordre « socio-culturel », des **dissensions** existent entre les trois patronats (et en interne au CNPG), qui ne semblent pas être liées à des questions doctrinales ou idéologiques, mais bien plutôt à des conflits d'égos qui se mélangent à la volonté de positionnement politique des principaux de leurs dirigeants. L'**exposition offerte par la direction d'une structure patronale** confère en effet à son titulaire une grande visibilité et une position privilégiée, tant vis-à-vis de partenaires étrangers que dans les relations avec les pouvoirs publics. Il semble que celles-ci puissent se traduire, notamment, par un accès facilité à des marchés publics.

Les dissensions apparaissent actuellement très fortes: elles ont progressivement entraîné une **fragmentation de la représentation patronale**, avec la création de deux autres organisations (la CPEG et le PAG); mais aussi la création d'une situation difficilement lisible à la tête du CNPG, dont la direction est actuellement revendiquée par deux présidents.

S'il est **difficile d'obtenir des informations fiables**, on peut néanmoins relever les éléments suivants sur les trois patronats, que nous décrivons par ordre d'ancienneté :

3.1.1.2.1 Le Conseil National du Patronat de Guinée (CNPG[21])

Le CNPG est donc le **patronat guinéen historique**, qui a été l'unique patronat du pays entre 1992 et 2008.

Le CNPG compterait à ce jour **42 fédérations professionnelles**[22]. Ce chiffre est sujet à caution: d'une part, il constituerait une augmentation importante par rapport à la situation qui prévalait avant 2016; de l'autre, il constitue un enjeu dans la lutte de pouvoir que nous allons décrire.

Le chiffre exact de ses adhérents est peu clair. Selon une enquête de représentativité réalisée en 2015-2016 (voir plus bas), le CNPG serait **le 2ème patronat le plus représentatif** des trois.

Au plan des relations internationales, le CNPG est **le seul patronat guinéen affilié à l'Organisation Internationale des Employeurs**. Il est de plus le patronat guinéen reconnu par la **Fédération des Organisations Patronales d'Afrique de l'Ouest**. Avec la CPEG, il est l'un des deux partenaires en Guinée du patronat français, MEDEF International.

[21] Les acronymes "CNP" et "CNPG" sont tous deux utilisés.

[22] D'autres sources parlent de 38 fédérations.

Comme nous l'avons évoqué plus haut, le CNPG connaît depuis 2016 de fortes dissensions internes, qui ont conduit à une situation où **deux présidents revendiquent sa direction**. La genèse de cette situation réside dans les circonstances qu'il nous a semblé utile de décrire ci-après, nous permettant aussi de présenter quelques-uns des acteurs du secteur privé guinéens.

Historique des dissensions actuelles au sein du CNPG[23]

Le CNPG fut longtemps présidé par Mamadou SYLLA, homme d'affaires considéré comme très proche de l'ancien Président Lansana CONTE. Elu député en 2013, M. SYLLA ne pouvait cumuler ce mandat avec son poste et fut contraint de quitter la présidence du CNPG. Il fit nommer pour lui succéder M. Sékou CISSE comme président intérimaire, tout en conservant une forte capacité d'influence sur le CNPG. Le président intérimaire M. CISSE restera en poste, jusqu'à ce que son mentor M. SYLLA décide de le remplacer par M. KABA GUITER (en 2015 ou 2016). M. Sékou CISSE refusa alors de renoncer à son poste de président: une longue bataille judiciaire commença, qui opposa M. CISSE à MM. SYLLA et KABA GUITER.

MM. SYLLA et KABA GUITER essayèrent alors d'emporter la décision, en convoquant un congrès le 23 avril 2016, afin de procéder à l'élection d'un président. Bien que la justice ait ordonné d'y surseoir, le congrès fut tout de même organisé et élu M. KABA GUITER à la présidence du CNPG: cette élection fut annulée par la justice, à la suite de quoi la situation resta confuse pendant plusieurs mois. Face à cet enlisement, les fédérations membres du CNPG prirent l'initiative de convoquer un nouveau congrès, le 10 décembre 2016, au terme duquel M. Habib HANN[24] fut assez largement élu président.

Réconciliés pour l'occasion contre M. HANN, MM. CISSE et KABA GUITER signèrent un protocole d'accord, aux termes duquel M. CISSE reconnaissait l'élection de M. KABA GUITER le 23 avril 2016. Ce protocole fut homologué par la justice (qui avait pourtant annulé le congrès qui avait élu M. KABA GUITER): M. HANN riposta à cette homologation en l'attaquant à son tour en justice.

Le gouvernement guinéen intervint alors formellement, avec l'envoi (30 janvier 2017) par le ministre Albert Damantang CAMARA, Porte-Parole du Gouvernement, d'une lettre[25] à la Directrice Générale de l'Organisation Internationale des Employeurs, lui demandant une "initiative" pour trancher le débat. Celle-ci répondit[26] en prenant parti pour KABA GUITER, suivie dans cette décision par la Fédération Patronale des Organisations d'Afrique de l'Ouest (FOPAO).

Cette réponse fut évidemment contestée par les soutiens de M. HANN, ceux-ci mettant en avant qu'il n'appartenait pas à une organisation internationale, ni du reste au gouvernement, de s'immiscer dans la désignation du président de l'organisation patronale.

La situation est restée en l'état, le CNPG restant prisonnier depuis fin 2016 de cet imbroglio qui voit coexister deux présidents, chacun appuyé sur ses soutiens. Le CNPG / KABA GUITER semble bénéficier d'un avantage auprès des organisations internationales (OIE, FOPAO), alors que le CNPG / HANN semble bénéficier d'un avantage auprès des fédérations adhérentes.

Ce rapide historique illustre **l'enchevêtrement des enjeux et la complexité à lire la situation des organisations patronales**, et nous nous garderons d'émettre un avis sur la légitimité de l'un ou l'autre camp.

Quoi qu'il en soit, **le fonctionnement du CNPG est depuis lors pratiquement bloqué**, ce qui nuit à sa capacité de jouer un rôle constructif d'interlocuteur des pouvoirs publics dans le cadre du

[23] Nous nous sommes efforcés de rendre compte fidèlement de notre compréhension de ce dossier complexe, en nous basant sur nos entretiens et des articles de presse.

[24] M. HANN est le président de l'Association Professionnelle des Assureurs de Guinée. Il est par ailleurs le père de Mme HANN Dieneba, ancienne DGA de l'APIP à présent à ITC-INTEGRA.

[25] Lettre du ministre M. Albert DAMANTANG CAMARA:

http://www.kenenyi.com/affaire-cnp-guinee-le-ministre-albert-damantang-camara-fait-le-point/

[26] Réponse de la SG de l'OIE Mme Linda KROMJONG :

https://actuguinee.org/index.php/2017/02/13/affaire-cnp-guinee-la-replique-de-mme-la-secretaire-generale-de-loie-a-la-lettre-du-ministre-albert-damantang-camara/

dialogue public-privé. De surcroît, ce bicéphalisme est un obstacle supplémentaire à une souhaitable future réunification des patronats guinéens.

3.1.1.2.2 La Confédération Patronale des Employeurs de Guinée (CPEG)

La CPEG a été **créée en 2008**, à la toute fin de la IIème République, à la suite d'une scission avec le CNPG.

Elle est présidée par Mme Aissatou Gnouma TRAORE, qui est commerçante (prêt-à-porter, notamment).
Son Premier Vice-Président Délégué est M. Kerfalla Person CAMARA (dit : « KPC », Groupe GUICOPRESS[27]), qui semble être "l'homme fort" de la CPEG.
Son Deuxième Vice-Président est M. Mansa Moussa SIDIBE[28] (Groupe BCEIP).

La composition de l'ensemble du **Bureau exécutif** de la CPEG, élu en 2015 est visible ici : http://www.nouvelledeguinee.com/article.php?langue=fr&type=rub2&code=calb3185
Il semble toutefois que d'assez nombreux départs soient à enregistrer depuis lors.

Le nombre d'adhérents de la CPEG est lui aussi très flou : elle affichait 20 fédérations membres en 741 adhérents en 2016 (chiffres que nous mentionnons sous toutes réserves). Selon une enquête de représentativité réalisée en 2015-2016 (voir plus bas), elle serait **le patronat le plus représentatif** des trois.

3.1.1.2.3 Le Patronat de Guinée (PAG)

Dernier-né des trois patronats, le PAG a été **créé en 2011**.

Il est présidé par M. Ismaël KEITA; son Vice-Président est M. Ben Youssouf DIALLO.

Faute de données précises, de site Internet ou de documentation disponible, nous n'avons pas d'informations précises sur le nombre et la nature des adhérents du PAG.

Selon une enquête de représentativité réalisée en 2015-2016 (voir plus bas), le PAG serait **le moins représentatif des trois patronats**. Il semble de fait en perte de vitesse par rapport à ses deux rivaux.

3.1.1.2.1 Sur quels critères évaluer la représentativité et l'influence des trois patronats ?

3.1.1.2.1.1 Un critère fondamental : la représentativité

La question de la représentativité des trois patronats guinéens est difficile à traiter, tant **le nombre de leurs adhérents respectifs est flou**, qu'il s'agisse des adhérents entreprises en direct, ou des adhérents des fédérations qu'ils sont censés rassembler. Ce flou renvoie de manière plus générale à la très forte prégnance de l'informel en Guinée.

A notre connaissance, **une seule étude existe à ce sujet[29]**, qui a été réalisée entre 2015 et 2016 (à l'initiative, semble-t-il, du Président de la République). L'étude **conclut de manière assez**

[27] Actif à l'origine dans le BTP, le groupe GUICOPRESS a connu un fort développement (logistique, immobilier, etc.) depuis environ dix ans, faisant de "KPC" l'un des entrepreneurs guinéens les plus en vue.

[28] Ancien Inspecteur Général du Travail et ancien ministre des Pêches, Mansa Moussa SIDIBE a créé à la fin des années 1990 le groupe BCEIP, qui est actif dans la sécurité privée, le recrutement / intérim et l'agriculture, essentiellement pour des clients privés.

nette en faveur de la CPEG. Bien entendu **contestée** par les deux autres patronats, cette étude n'a pas été suivie d'effets institutionnels concrets, et il est difficile de se prononcer sur la qualité de sa méthodologie et la pertinence de ses résultats.

La question reste ainsi à trancher: plusieurs de nos interlocuteurs ont mentionné le fait qu'**une nouvelle étude de la représentativité des patronats serait envisagée par l'Etat**, sans que nous ayons pu recueillir plus d'éléments à ce sujet.

3.1.1.2.1.2 Un autre critère : la reconnaissance des pouvoirs publics

Il ne semble pas que l'Etat guinéen ait tranché en faveur de l'un ou l'autre des patronats: au contraire, on peut plutôt penser qu'il ne prend pas partie pour l'un ou l'autre, en tout cas formellement. Il apparaît plutôt qu'**il interagit avec les uns ou les autres** en fonction des circonstances, ou le cas échéant avec les trois ensemble, comme le démontre leur **participation conjointe à la PCSPG**.

On peut observer, par exemple, que les trois patronats ont été associés, aux côtés des représentants syndicaux et d'autres représentants de la société civile, à la signature des accords ayant mis fin aux mouvements sociaux importants qu'a connu la Guinée en 2017.

De son côté, l'APIP a intégré à sa Stratégie de Développement du Secteur Privé le besoin de renforcer les trois patronats, et d'**inciter à leur réunification future**.

3.1.1.2.1.3 La reconnaissance internationale des patronats guinéens

L'**OIE** (Organisation Internationale des Employeurs, qui est en quelque sorte la "confédération mondiale des patronats"), de son côté, reconnaît comme adhérent guinéen le **CNPG**. Il en est de même de la **FOPAO** (Fédération des Organisations Patronales d'Afrique de l'Ouest).

Toutefois, le **BIT** (Bureau International du Travail), dans un souci d'inclusion large de la représentation du secteur privé, **coopère avec les trois**. Il semble toutefois que la CPEG, le CNPG et le PAG, dans cet ordre, soient les plus assidus dans ce type d'exercice.

De son côté le **MEDEF** (Mouvement des Entreprises de France, patronat français), qui est investi de longue date en Afrique et y dispose d'un réseau exhaustif de partenaires en Afrique francophone, entretient des relations **avec à la fois le CNPG et la CPEG**.

3.1.1.2.2 Des patronats faibles, qui partagent des points communs

Frères ennemis, **les trois patronats partagent au final bon nombre de points communs**:

Une représentativité faible et contestable

Leur représentativité réelle est sujette à caution, compte tenu du flou qui règne sur l'identité et le nombre réel de leurs adhérents.

Des adhérents de relativement petite taille, l'absence des majors internationaux

Ils ne comptent parmi leurs membres que des sociétés qui, pour être de moyenne ou grande taille à l'échelle guinéenne, n'en restent pas moins relativement petites par rapport aux grands

[29] La presse guinéenne a largement rendu compte des résultat de cette étude, voir par exemple : https://www.africaguinee.com/articles/2016/03/12/guinee-la-cpeg-le-patronat-le-plus-representatif-du-pays

opérateurs internationaux actifs dans le pays, lesquels sauf exception ne participent pas à leurs activités.

Des ressources très limitées et irrégulières

Ils ne disposent pas de ressources à la hauteur de leurs besoins (théoriques): les cotisations sont payées (ou non) de manière erratique. Dans les faits, leurs moyens de fonctionnement sont essentiellement fournis par leurs dirigeants. Comme on y revient ci-dessous, les ressources qui devraient normalement leur être affectées par l'Etat au titre du paritarisme, ne semblent pas l'être.

Une grande faiblesse organisationnelle

En conséquence de ce manque de ressources, ils ne disposent que de très peu de moyens propres: ceux-ci leur sont essentiellement fournis par leur dirigeants, sans que les organisations patronales, en tant que telles, soient dotées du patrimoine matériel et immatériel adapté à leurs missions théoriques. Il suffit de constater, par exemple, que seule la CPEG dispose d'un site Internet[30]: encore celui-ci n'est-il que très sommaire, et apparemment pas actualisé depuis sa création en 2016.

Une très faible capacité d'expertise

En particulier, ils ne disposent pas d'équipes permanentes et leur capacité d'expertise est extrêmement réduite, voire inexistante. Leur production concrète est donc très faible: sauf exception tenant à la personnalité et au parcours d'un dirigeant, en l'absence de spécialistes permanents, ils ne disposent pas des ressources d'expertise qui leur permettrait de réellement prendre position dans le dialogue public-privé.

Une absence d'offre de services pour leurs adhérents

Sans équipes permanentes et sans capacités réelles d'expertise, sans non plus d'effort structuré de communication, l'offre de services des patronats à destination de leurs adhérents est particulièrement limitée, voire inexistante.

Une forte capacité d'influence de leurs dirigeants

En revanche, les dirigeants des patronats comptent incontestablement, pour plusieurs d'entre eux, parmi les hommes d'affaires les plus dynamiques et les plus prospères du pays. Ces atouts confèrent à ces derniers une capacité d'influence certaine, dans la vie économique comme plus généralement dans la vie publique, qui peut être mobilisée au service de leurs patronats respectifs. Dans le cadre complexe que constitue la scène politico-économique guinéenne, il semble toutefois que les logiques individuelles l'emportent, et d'assez loin, sur les logiques institutionnelles qui devraient diriger la plus grande part des activités des organisations patronales.

Une autonomie relative de leurs dirigeants vis-à-vis des pouvoirs publics

Comme le font remarquer des sources concordantes, les activités professionnelles de plusieurs des principaux dirigeants des trois patronats s'exercent dans des secteurs d'activité (le BTP notamment) qui dépendent pour une part assez importante de la commande publique. Cet état de fait pourrait, dans une certaine mesure, conduire à se poser des questions sur leur autonomie réelle par rapport aux pouvoirs publics - et par contrecoup, conduire à s'interroger aussi sur les causes des dynamiques ayant conduit à l'apparition et à la perpétuation des dissensions actuellement observées.

[30] De manière symptomatique, le site indique avoir été créé par la société de l'un des dirigeants de la CPEG. Il n'a pas été actualisé depuis sa création en 2016 et... la page censée présenter ses fédérations adhérentes "bugge".

3.1.1.2.1 Fragmentation des patronats et financement public

Nos entretiens nous ont permis de prendre connaissance de l'existence de dispositions légales relatives au paritarisme, au titre desquelles **l'Etat serait tenu de reverser à la représentation patronale** une fraction des cotisations par ailleurs payées par les entreprises (au titre semble-t-il de la taxe patronale). Cette ressource permettrait d'améliorer les capacités de la représentation patronale : il semble que ces versements **ont cessé** depuis plusieurs années.

Nous n'avons pas été en mesure d'identifier la base légale correspondante, ni le montant qui devrait être versé annuellement, mais certains interlocuteurs font état de sommes relativement élevées. Il y a donc là **un enjeu important pour doter la représentation patronale des ressources nécessaires à son bon fonctionnement** : donc une raison supplémentaire de rendre souhaitable le renforcement (et si possible à terme: la réunification) des trois patronats.

3.1.1.2.2 En conséquence: des patronats mal outillés pour participer à un DPP structuré

En conséquence, aucun des trois patronats ne semble, à ce stade, être en mesure de jouer le rôle qui lui serait imparti en théorie: qu'il s'agisse de fournir des services à leurs adhérents ou, a fortiori, de **participer réellement à un dialogue public-privé structuré**, qui contribuerait réellement à améliorer l'environnement des affaires et le climat des investissements.

Comme nous le résumait de manière assez abrupte et peut-être excessive l'un des rares vrais industriels du pays: "aucun des trois patronats n'est valable et aucune entreprise ne se reconnaît dedans, ils font de la politique et n'obtiennent aucun résultat crédible qui encouragerait des investisseurs à venir".

De fait, les trois patronats semblent se cantonnent essentiellement à **une participation formelle**:

- A quelques-uns des mécanismes du dialogue public-privé: par exemple aux travaux portant sur les réformes liées au classement Doing Business - mais plus à la Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen, comme on le verra plus loin.
- A des rencontres avec des organisations internationales et des PTF: par exemple, les assemblées annuelles de l'OIE et du BIT à Genève.
- A des rencontres avec des organisations patronales régionales et internationales: dans le cas du CNPG aux activités de la FOPAO; dans le cas du CNPG et de la CPEG à l'entretien de relations peu substantielles avec quelques patronats étrangers.
- En lien avec le point précédent, à la participation de leurs dirigeants à des rencontres d'affaires internationales, à l'étranger, notamment dans le cadre de déplacements officiels d'autorités publiques.

3.1.1.2.3 La difficile mais souhaitable perspective d'une réunification des patronats

Une représentation patronale fonctionnelle est une nécessité et la taille de l'économie guinéenne ne semble pas justifier l'existence de plusieurs organisations représentatives. Compte tenu de l'intensité des dissensions entre et au sein des patronats et de la complexité du jeu dans lequel elles s'inscrivent, il ne semble **pas réaliste de penser une réunification possible à court terme**. **Cette réunification n'en demeure pas moins un objectif souhaitable**, qui devrait constituer un cap dans l'intérêt du dialogue public-privé.

Des actions, modestes mais utiles, pourraient être envisagées à court terme en ce sens, en tenant compte du contexte sensible que la Guinée devrait traverser au cours des prochains mois. Nous évoquons en fin de paragraphe 4.1.1 **des actions** que l'UE pourrait envisager d'appuyer au titre du SB4A.

3.1.1.3 Un cas à part : la Chambre des Mines (CMG)

Créée en 1997, la Chambre des Mines a connu un fort développement au fil des années, qui font d'elle aujourd'hui, incontestablement, **l'organisation professionnelle la plus puissante du pays**.

Non seulement **ses adhérents miniers** sont les premiers investisseurs de Guinée, comptant pour une part essentielle de l'économie, mais elle y ajoute **une très large partie des grandes sociétés étrangères actives en Guinée**.

Elle est, de fait, **le patronat des grandes sociétés internationales**.

Elle compte ainsi la typologie d'adhérents suivants :

- Des membres fondateurs : CBG, RUSAL / CBR, RUSAL / FRIGUIA, ANGLO GOLD ASHANTI, SEMAFO, SMD

- Des membres titulaires : ALCOA, ALUFER, AMC, BELLZONE, BUREYGOLD, COBAC, GAC, RUSAL / COBAT, NITROKEMINE, RIO TINTO / SIMFER, SMFG

- Des membres associés : CIMENTS DE GUINEE, FRIEDLANDER, SGS, SOGEDI, DHL, GETMA GUINEE, PORT AUTONOME, SDV MINING, TRANSCO, UMS, VIVO, TOTAL

- Des membres affiliés : BICIGUI, BPMG, ECOBAK, GRAS SAVOYE GUINEE, ICB, NSIA ASSURANCES, NSIA BANQUE, ORABANK, SGBG, UBA, UGAR, AA CONSULTANTS, BUREAU VERITAS, CERE, CONNECTEO, DARAH & CIE, EY, GRANT THORNTON, PWC, ISMGB, NIMBA CONSEIL

Il serait intéressant de **vérifier dans le détail la proportion de ses membres qui sont européens** : elle est probablement importante.

A l'image du champ de ses adhérents, **sa mission** s'est étoffée au fil du temps pour être aujourd'hui est **très large** :

« La vision de la chambre des mines de Guinée est d'impulser, en collaboration avec les autres acteurs, le développement économique et social de la Guinée.

Elle joue aussi le rôle d'interface et sa mission est de promouvoir les intérêts de toutes les sociétés membres de la Chambre. A ce titre, elle est :

1. Un moyen de consultation et de concertation entre ses membres;
2. Un instrument de représentation, car face aux Autorités et aux autres Organismes constitués, elle peut recevoir mandat de parler au nom de ses Membres;
3. Une institution jouant un rôle hautement stratégique en ce sens qu'elle collecte et diffuse des informations. De ce fait elle participe à la promotion du secteur privé en Guinée;
4. Une institution qui accompagne le Gouvernement et tous les Acteurs économiques Guinéens dans la voie du développement. »

Pour y répondre, elle s'est dotée d'une organisation sophistiquée, qui lui permet notamment de prendre en charge des sujets importants liés au Dialogue public-privé :

« Les organes de gestion de la CMG, préconisée depuis cette réforme, sont :

- **L'Assemblée Générale** qui se réunit une fois par an

- **Le Conseil d'Administration (CA)** qui se réunit deux (2) fois par an. Elle conçoit et oriente l'action de la Chambre, au nombre de 9

- **Le Bureau Exécutif**, au nombre de cinq (5) dont le Directeur Exécutif qui a une fonction non délibérative, supervise, entre deux sessions du CA, les activités de la Direction Exécutive.

- **La Direction Exécutive** qui gère l'institution au quotidien et assure sa représentation

- **Les comités permanents** chargés (i) de lutte contre les IST/VIH/SIDA, (ii) de la formation professionnelle et (iii) de développement durable des communautés environnantes

- **Des commissions spécialisées** chargées de problèmes spécifiques relatifs :
    - A la gestion des problèmes de TVA
    - A l'émission de l'avis consultatif sur les lois qui registre le secteur minier, notamment le code minier et le code du travail, à l'accord tripartite (Gouvernement – Employé – Employeur), à la retraite, au SMIG, etc.
    - Les questions spécifiques susceptibles d'être examinées ou en l'instance seront la gestion des achats locaux par les entreprises miniers, la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), le partenariat stratégique entre la CMG et systèmes des Nations Unies »

Au titre du **dialogue public-privé** :

- **La Chambre des Mines occupe une place éminente dans l'architecture actuelle du dialogue public-privé** : elle assure la présidence de la Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen (le « pilier secteur privé » du Guinée Business Forum), et donc à ce titre la 2ème Vice-Présidence du Guinée Business Forum.

- Par ailleurs, le site de la CDMG fait état des **travaux suivants menés récemment** :

    - Les discussions avec le Gouvernement pour le remboursement de la TVA payée par les compagnies minières.
    - La problématique de la formation professionnelle adaptée au besoin des activités minières telle que présentée par l'étude UDIMERA II
    - La problématique du développement communautaire et du développement durable induits par les activités minières
    - La lutte contre le VIH/SIDA et le MST.
    - Signature de l'accord tripartite Gouvernement/Union Patronale/Syndicat sur le SMIG, la retraite, etc.
    - La question de la corruption au sein du Comité National de Lutte contre la Corruption.

On remarque que la CDMG est suffisamment bien organisée pour **gérer à présent les financements internationaux du Fonds SIDA**. Il y a là un objectif dont s'inspirer pour la Chambre Européenne.

Elle prend part ailleurs en charge des activités liées au **développement communautaire**, à la **formation professionnelle**, au **contenu local**.

Récemment, la CDMG s'est inscrite dans le projet de « **Bourse de Sous-traitance et de partenariats** » soutenu par le Groupe Banque Mondiale, une démarche intéressante sur laquelle nous revenons dans nos pistes de plan d'action en matière de Diplomatie économique européenne.

Moyens

La Chambre des Mines a développé **une organisation étoffée et apparemment efficace**, qui s'appuie sur un effectif de **8 collaborateurs permanents**.

Elle s'appuie pour fonctionner sur les **cotisations de ses membres**, qui sont tenus également de contribuer au **Fonds Fiducie Minière** (lequel sert à financer notamment des actions d'ordre social).

Son **site Internet** très complet apporte de nombreuses informations : https://chambredesminesgn.com/

Des relations à développer entre la Chambre des Mines et l'Union européenne

La Chambre des Mines constitue ainsi **une institution unique dans le paysage guinéen**, par la force que lui confèrent le poids économique de ses adhérents et sa bonne organisation.

Il conviendrait ainsi d'envisager :

- Au titre de **SB4A**, des consultations régulières sur les enjeux du dialogue public-privé,
- Au titre de l'**appui au développement de l'économie guinéenne**, la Bourse de Sous-traitance et de partenariats pourrait être interfacée avec les instruments d'appui du PIE, mais aussi avec les actions d'INTEGRA. Nous y revenons dans notre partie relative à la Diplomatie économique européenne.

3.1.1.4 Les principales organisations professionnelles sectorielles

Nous présentons ci-dessous quelques-unes des principales organisations professionnelles de Guinée, tout du moins, celles qui apparaissent comme telles. Comme pour les trois patronats, il faut relever l'**absence généralisée de documentation fiable**, qui a pour conséquence que les données présentées sont assez disparates, et fournies avec des réserves.

3.1.1.4.1 L'Association des Entreprises Industrielles de Guinée (AEIG)

L'AEIG est l'organisation professionnelle qui a vocation à rassembler les (rares) entreprises industrielles de Guinée : comme la plupart de ses homologues, elle compte un nombre flou d'adhérents et ne semble pas dotée de ressources humaines permanentes. Sa capacité d'expertise est donc, là encore, très faible.

Elle compte toutefois en son sein des **personnalités** dotées d'une bonne maîtrise de l'environnement des affaires et du climat des investissements guinéens : ainsi de M. Eric COLLE, son Délégué Général, qui est par ailleurs le Directeur Général de l'entreprise TOPAZ[31].

L'AEIG s'est inscrite dans le schéma de la **PCSPG**, en intégrant son Bureau exécutif : elle aussi a pris ses distances avec cette organisation. Une contribution récente au DPP réside dans la rédaction d'une **note de position**, qui résume l'ensemble des principales questions se posant au secteur industriel, avec des recommandations d'amélioration. Cette note a été transmise aux plus hautes autorités de l'Etat, en direct, sans retour à ce stade.

3.1.1.4.2 L'Association Professionnelle des Assureurs de Guinée (APAG)

L'APAG regroupe **14 adhérents**, qui sont:

- la totalité des **12 sociétés d'assurances actives**, comme les y oblige le Code des Assurances.

- **2 organismes**, à savoir:

  - le Fonds de Garantie Automobile: il est chargé de traiter les accidents dont les responsables sont inconnus ou insolvables. A noter: en l'absence de versement des redevances normalement dues par l'administration (police, gendarmerie, etc.), ce FGA est uniquement financé par l'APAG.

  - le Bureau de la Carte Brune: organisation rattachée à la CEDEAO, il est chargé de traiter les accidents interfrontaliers.

Ces adhérents sont en principe représentés à l'APAG au niveau des Directeurs Généraux.

Une Assemblée Générale élit un Bureau Exécutif, au sein duquel un Président est choisi. Dirigée précédemment par M. HANN, l'APAG l'est à présent par M. Ibrahima CAMARA.

Au quotidien, l'APAG s'appuie sur un Secrétariat Général (salarié), qui coordonne l'activité de Commissions Techniques.

[31] L'une des principales entreprises industrielles de Guinée, TOPAZ est une remarquable réussite, due à l'énergie de son fondateur M. VASHVANI, un citoyen indien présent en Guinée depuis plus de trente ans. Le cœur de métier de TOPAZ est dans la plasturgie ; le groupe est également actif (notamment) dans l'hôtellerie (SHERATON) et l'import-export.

Financement de l'APAG

Le Code des Assurances prévoit que l'APAG est **financée par ses membres**, selon un système de quote-parts fixes et variables. Ce système n'a pas fonctionné, en particulier depuis la mise en place de la convention collective des assurances qui, en augmentant fortement les salaires, a diminué la rentabilité des assurances et conduit à de nombreux retards de règlement des cotisations. Le **budget annuel** de l'APAG se montait à 800 millions de GNF environ, un montant jugé largement insuffisant.

A son arrivée, l'actuel SG a en conséquence du développer de nouvelles sources de financement. La principale d'entre elles est relative à la Carte Brune de la CEDEAO, au sujet de laquelle un dispositif expérimental a été lancé en février 2019, avec pour objectif de **générer pour l'APAG jusqu'à 5 milliards de GNF par an**. Cette organisation professionnelle devrait donc, à terme, être essentiellement financée par la parafiscalité plutôt que par ses adhérents.

APAG et Dialogue public-privé

L'APAG est satisfaite par la qualité de ses relations avec l'Etat, qui lui permettent de faire avancer ses dossiers dans le cadre de deux commissions de travail.

Elle n'a donc que **peu d'intérêt pour la PCSPG**, à laquelle elle n'a adhéré qu'en 2016 en ne constatant **pas de résultats concrets** aux travaux menés : elle a donc choisi de ne pas poursuivre son adhésion.

L'APAG a été sollicitée par la CPEG pour la rejoindre : elle n'y a pour l'instant pas donné suite.

3.1.1.4.3 L'Association Professionnelle des Banques (APB) -

Créée en 1986, l'Association Professionnelle des Banques de Guinée compte aujourd'hui **17 adhérents**, soit la totalité des 16 banques commerciales de Guinée, plus la BCRG.

L'association a pour **but principal** de « défendre les intérêts de ses Membres et de promouvoir la profession bancaire », ce pourquoi elle s'attache à :

- Créer et entretenir des rapports utiles et réguliers entre ses membres
- Veiller à l'unité et au respect des règles qui régissent la profession bancaire
  Assurer la liaison entre ses membres et recueillir leurs avis sur des sujets d'intérêt commun
- Procéder à la collecte de données et d'informations intéressant la profession bancaire et réaliser des enquêtes ou études susceptibles d'éclairer l'action de ses membres
- Participer par des actions diversifiées à la formation professionnelle permanente des préposés de ses Membres afin de garantir l'esprit de professionnalisme dans le système bancaire
- Proposer aux autorités politiques administratives et monétaires toutes les mesures et réformes qui peuvent être utiles à la promotion de l'épargne et au financement de l'économie

Son **Bureau** est constitué de 6 personnes, dont :

- Son Président **M. Guy-Laurent FONDJO**[32], Administrateur Directeur Général d'AFRILAND FIRST BANK
- Son 1er Vice-Président, M. Sidy Mohamed CHERIF, Directeur Général de BCI GUINEE
- Son 2e Vice-Président, M. Souleymane TALL, Directeur Général de NSIA BANQUE GUINEE

[32] M. FONDJO, qui est Camerounais est également le président de la récente Bourse de Sous-Traitance et de Partenariats.

L'APB s'appuie sur un Secrétaire permanent.

APB et dialogue public-privé

L'APB entretient un dialogue suivi avec les pouvoirs publics et son bureau a visiblement une idée claire du contexte réglementaire et des priorités d'adaptation (nous y revenons dans la partie de notre rapport relative au financements). De manière générale, il relève que, à côté du besoin d'adaptation des textes, **ce qui pose surtout problème est : leur application**, par l'administration et par le système judiciaire.

L'APB participe toujours à la **PCSPG**, dont son président M. FONDJO est le **1er Vice-Président**[33]. Il semble que l'APB soit ainsi parmi les dernières organisations, sinon la dernière, qui **finance la PCSPG**.

L'APB dispose d'un site Internet : https://apbguinee.org/.

3.1.1.4.4 La Confédération Nationale des Organisations Paysannes de Guinée (CNOP)

La CNOP est l'organisation professionnelle faîtière du monde agricole. Dans le paysage des organisations professionnelles guinéennes, elle semble **relativement bien organisée** et met en oeuvre des actions concrètes.

Ses adhérents sont **22 Fédérations** de producteurs agricoles, qui représentent toutes les productions et toutes les régions du pays.

Au niveau local, les Fédérations se subdivisent en 340 (environ) Unions de producteurs, eux-mêmes subdivisées en Groupements.

Au niveau national, elle forme l'une des 4 composantes de la Chambre Nationale d'Agriculture.

Gouvernance de la CNOP

Les organes de la CNOP sont:

- Une Assemblée Générale, composée de délégués des Fédérations.
- Un Conseil d'administration, se réunissant tous les 3 mois environ.
- Le Conseil d'administration confie la gestion quotidienne de la CNOP à une Cellule Technique Nationale (CNT).

Son Président est M. **Moussa Para DIALLO**, qui est par ailleurs le Président de la Fédération des Paysans du Fouta Djallon (décrite ci-dessous) et, visiblement, une très grande figure de l'agriculture guinéenne.

La Cellule Technique Nationale se compose de 4 collaborateurs à Conakry: un Coordinateur (M. Ibrahima BAH), un Chargé de Programmes, un Chargé de Suivi / Evaluation et un Comptable.

Elle est relayée sur le terrain par une Cellule Technique Régionale dans chacune des 4 régions du pays.

Ressource de la CNOP

Son budget varie selon les années entre 650 et 700 000 Euros. Il provient:
- des cotisations des membres
- de projets que gère la CNOP (UE, FIDA, Banque mondiale, etc.)

[33] M. FONDJO voit d'ailleurs (à juste titre) dans la PCSPG « un parfait exemple de non-application des textes »…

Partenariats internationaux

La CNOP est un membre fondateur du Réseau des Organisations des Paysans et Producteurs d'Afrique de l'Ouest (ROPPA).

Elle collabore avec plusieurs ONG du Nord.

Projets financés par des PTF ou des ONG

Elle mène un certain nombre de projets avec soutiens internationaux, en particulier avec la FIDA. Elle a bénéficié du projet « Projet d'Appui au CNOP de l'UE », de 2009 à 2012. Elle contribuera au projet AGRIFAM

Dialogue public-privé

Elle a pris part aux travaux de la **PCSPG**, en étant membre de son Bureau exécutif, ce qui a cessé avec le déclin de cette organisation.

Elle interagit avec l'administration à la fois en direct, et via sa participation à la Chambre Nationale d'Agriculture.

3.1.1.4.5 La Fédération des Paysans du Fouta Djallon (FPFD)

La FPFD a été fondée en 1992, avec le soutien de la coopération française.

Elle compte à présent **34 000 adhérents**, dont 64% de femmes. Il se répartissent en 46 unions, lesquelles fédèrent environ **1200 groupements**, localisés sur l'ensemble de la **Moyenne Guinée**. Son siège s'y trouve, à Timbi-Madina.

Cet ancrage en Moyenne-Guinée n'est **pas neutre** au regard du contexte « socio-politique » guinéen, comme l'illustre le fait que la **Présidence d'honneur de la FPFD** soit confiée à M. Mamadou Cellou DIALLO : l'opportunité d'accorder un appui à la FPFD devrait être appréciée au regard de cet état de fait.

Fondée initialement pour structurer la filière de la Pomme de terre, elle y ajoute aujourd'hui celles du Maïs, du Riz, des Tomates et des Oignons. Elle contribue à coordonner la distribution d'intrants, la chaîne logistique,t la distribution commerciale et le financement de ces filières.

En 27 ans d'activité, la FPFD a connu un **fort développement**, qui a eu un impact très positif sur la producton agricole de la Moyenne-Guinée. Cette région s'affirme ainsi comme **une région pilote** en la matière en Guinée : non seulement elle contribue à approvisionner le reste du pays, mais elle a entrepris d'**exporter** sa production à Bamako, Dakar, Bissau et Freetown. Il y a là un **potentiel** certainement important à développer : pour la seule pomme de terre, une étude de la FPFD a évalué à 200 000 tonnes par an le potentiel exportable.

Le fleuron de la FPFD est **son Fonds de Garantie**, qu'elle a créé en 1998 et développé depuis sans interruption, l'ensemble des revenus y étant reversé. **Nous recommandons vivement que ce fonds puisse être appuyé au titre du PIE**, et plus généralement un examen attentif de la possibilité de s'appuyer sur la FPFD pour **améliorer le financement** de l'agriculture en Guinée.

Dans cet ordre d'idées, la FPFD fait état de besoins en termes de **financement de l'amélioration de la chaîne logistique** (chaîne du froid notamment), avec en particulier la possibilité d'un recours accru aux **énergies renouvelables**. Nous revenons sur ces points dans notre partie sur le financement.

Parmi les principaux **partenaires** de la FPFD, on peut relever les ONG CCFD, Terrre Solidaire et AFDI. Elle a bénéficié d'un **appui de la part de l'UE** en 2009-2010, dont les évaluations auraient été « excellentes » (à vérifier). Via le GRET et le CCFD, elle dit s'attendre à bénéficier prochainement d'un nouvel appui de l'UE.

La FPFD représente ainsi **une réussite réellement remarquable**, dont les résultats justifieraient qu'elle soit accompagnée par l'UE, tant son **potentiel en termes de développement économique et de création d'emploi** est substantiel – avec notamment des réalisations concrètes, qui pourraient être amplifiées, en termes d'installation de jeunes agriculteurs, en lien avec la problématique des migrants de retour d'Europe.

3.1.1.5 Les grands entrepreneurs guinéens, le SB4A et la diplomatie économique européenne

En tenant compte lucidement de l'ensemble des éléments évoqués dans ce paragraphe, nous devons finalement relever que les organisations socio-professionnelles guinéennes citées comptent en leur sein un certain nombre d'**entrepreneurs dynamiques**, qui ont réussi à développer leurs activités dans le contexte extrêmement difficile que la Guinée connaît depuis plusieurs décennies. Une partie d'entre eux figure parmi les 15 "**Champions guinéens**" identifiés par l'Etat, qui se propose apparemment de leur accorder des facilités financières exceptionnelles.

S'il n'est pas surprenant de constater que leurs modalités de travail se trouvent marquées par ce contexte, leur réussite professionnelle n'en est pas moins dans certains cas brillante. Et ils représentent de fait (si on laisse de côté les sociétés étrangères) **une part majeure des capacités entrepreneuriales proprement guinéennes** : certains d'entre eux sont dotés de qualités professionnelles remarquables et, probablement, d'un **potentiel de développement important**.

Ces résultats et leurs capacités financières et relationnelles les rendent ainsi **difficilement contournables** dans certains secteurs économiques, et plus généralement sur la "scène politico-économique guinéenne". **C'est ce qu'ont parfaitement compris certains opérateurs économiques étrangers non-européens**, asiatiques notamment, **qui s'appuient sur eux** pour accélérer le développement de leur présence en Guinée.

Une diplomatie économique européenne réaliste semble dès lors ne pas avoir d'autre choix que de tenir compte de leur existence et de **rechercher les synergies possibles avec des opérateurs européens**. Il semble ainsi pertinent d'envisager une approche qui permettrait, avec prudence et dans le respect des normes européennes, d'encourager leur transition vers des standards plus conformes à ceux de l'Afrique de l'Ouest, au moins, tout **en facilitant des synergies entre leurs capacités d'action et le besoin d'appui local des opérateurs européens**. De leur côté, ces derniers ont à apporter dans de telles alliances savoir-faire, technologies, capacités d'organisation, surface financière et, plus généralement, ouverture commerciale vers l'Europe et le reste du monde.

Ne pas chercher à explorer ces synergies reviendrait à laisser le champ libre aux opérateurs étrangers non-européens, qui sont en train de mettre à profit les forces de ces partenaires puissants localement pour renforcer leur empreinte en Guinée. Il est dès lors à craindre que, dans plusieurs secteurs (BTP, etc.), des alliances « guinéo – non-européennes » construisent à moyen terme **des positions très solides, trop solides peut-être** pour pouvoir encore être concurrencées, qui occuperaient de proche en proche d'autres secteurs d'activité. Outre ce **risque clair d'éviction des intérêts économiques européens**, il est à craindre que de tels opérateurs « guinéo – non-européens » mènent leurs activités avec **un attachement moindre aux normes et aux standards sociaux et environnementaux** que l'Europe promeut, tant pour eux-mêmes que dans le souci de favoriser une croissance durable et **aussi partagée que possible**.

En conséquence, **nous recommandons que la DUE envisage de nouer graduellement des liens avec une partie au moins de ces grands entrepreneurs guinéens**. Cela pourrait par exemple passer par :

- **Une cartographie de ces grands entrepreneurs**, qui permettrait de : les identifier, mieux connaître le périmètre de leurs activités et donc d'évaluer les synergies envisageables entre des opérateurs économiques européens et eux.
- **La création ou le renforcement de liens d'intérêt entre l'UE et eux** : notamment, en identifiant ceux d'entre eux qui présentent un potentiel de développement important et/ou ceux qui portent des projets intéressants en termes d'impact économique et de création d'emplois, pour **aider à leur financement en synergie avec des opérateurs économiques européens**.
- **Dans un premier temps, une action de « mentoring »** pourrait permettre de donner un cadre à cette prise de contact, tout en **encourageant la modernisation des pratiques des principales organisations professionnelles**, en premier lieu **les trois patronats** (ce qui contribuerait en outre à encourager leur réunification, ou au moins leur coordination dans le DPP).

Comme évoqué lors de la réunion du 5 juillet à Bruxelles, ce dernier pourrait être **pris en charge par le SB4A**, selon des modalités à préciser ultérieurement. Les autres axes semblant plutôt appartenit au champ de la Diplomatie économique européenne.

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Actions**	**Budget estimatif**
Inciter à la structuration du secteur privé guinéen, tout en rapprochant les grands entrepreneurs guinéens des opérateurs économiqus européens	Cartographie des grands entrepreneurs	20 k€
	Workshops et Learning expeditions en Guinée et en Europe : amélioration de la compréhension des missions et des moyens d'une organisation professionnelle moderne	40 k€
	Total	**60 k€ environ**

3.1.2 L'architecture du dialogue public-privé en Guinée

3.1.2.1 Origine de l'architecture actuelle du dialogue public-privé en Guinée

L'organisation actuelle du DPP guinéen trouve son origine dans les engagements du Chef de l'Etat, exprimés en particulier lors de la Conférence d'Abu Dhabi sur la Guinée de novembre 2013. Ces engagements ont été relayés par le Conseil des Ministres du 10 décembre 2013, qui a insisté sur le besoin de promouvoir et développer le secteur privé guinéen et de mettre en place un dialogue public-privé.

Le Groupe Banque Mondiale s'est fortement investi dans l'ensemble de ce processus, qui a été co-construit et mis en oeuvre avec son appui technique et financier. La mise en oeuvre des engagements politiques exprimés en 2013 a **démarré dès la fin de cette année** et s'est poursuivi jusqu'à nos jours, le Groupe Banque Mondiale mobilisant en particulier des ressources au titre de la Composante 2 de son "Projet d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprises" (PAPME)[34].

En 2013, une première mission de la SFI a permis de réaliser une première série de consultations, en précisant les besoins et perspectives du DPP en Guinée.

Le démarrage effectif du PAPME en 2014 a alors fourni les financements nécessaires aux travaux préparatoires, dans lesquels s'est particulièrement impliqué le Coordonnateur du DPP, M. Boubacar DIOP. A l'occasion de la session 2014 du 7ème Forum du *Public-Private Dialogue* (Francfort), les **grandes lignes de la future organisation du DPP guinéen** ont ainsi pu être discutées avec un panel d'experts internationaux.

L'architecture du DPP a alors été précisée et **les différentes structures ont progressivement été mises en place**:

- le **Secrétariat Technique du Dialogue Permanent Public-Privé** (STDPPP)
- la **Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen** (PCSPG)
- le **Comité Public de Réforme** (CPR)
- Et enfin, en couronnement politique de cet édifice: le **Guinée Business Forum** (GBF)

3.1.2.2 L'organisation théorique du dialogue public-privé guinéen

3.1.2.2.1 Le Guinée Business Forum (GBF)

Créé formellement en mai 2015, le GBF représente l'organe politique censé **coiffer le DPP et assurer la bonne marche du DPP, en s'appuyant sur le SGTDPPP**. Sa base légale est un arrêté du Premier ministre.

Il est piloté par le **Premier ministre**, et a **deux vice-présidents** qui représentent respectivement le secteur public et le secteur privé :

- 1er vice-président : ministre de l'Industrie
- 2e vice-président : Président de la PCSPG

[34] Actif de 2013 à 2017 et doté d'un budget de 10 millions de dollars, le PAPME visait à créer des Centres d'Appui aux PME à Conakry et en province (Composante 1) et à mettre en place une série de mesures favorisant les investissements (Composante 2). Lien vers son rapport d'évaluation: http://documents.banquemondiale.org/curated/fr/912101540571421713/pdf/icr00004346-08292018-636761018191043707.pdf

Bien que lancé formellement en 2015, il a fallu près de 3 ans de travaux préparatoires avant que le GBF soit **lancé en décembre 2017 par le Chef de l'Etat**. Toutefois il ne s'est jamais réuni depuis et semble avoir été mis en sommeil aussitôt après son inauguration publique.

3.1.2.2.2 Le Secrétariat Technique du Dialogue Permanent Public-Privé (STDPPP), devenu Secrétariat du Guiné Business Forum

Le Secrétariat Technique a été créé par le **décret 2973 du 16 juillet 2016**[35], avec pour missions de :

- Participer à la politique du Ministère en matière de promotion du secteur privé et à sa mise en oeuvre ;

- Promouvoir l'approche dialogue public-privé comme fondement de la gouvernance, dans les relations entre les Services public et privé;

- Contribuer à l'amélioration du climat des affaires dans les composantes Doing Business, Contenu local, et toutes autres activités de synergie public-privé;

- Faciliter les échanges entre le secteur public et privé;

- Initier et appuyer des opérations de dialogue public-privé, selon les critères préétablis autour des plateformes de Dialogue;

- S'assurer de la prise en compte de la dimension genre en particulier les organisations des femmes et des jeunes dans les plateformes de dialogue au niveau central et local;

- Mettre en place, en collaboration avec les structures concernées des plateformes sectorielles;

- Faire rapport des initiatives du secteur privé sur des propositions de réformes opérationnelles et des recommandations à soumettre au Ministre en charge de la Promotion du Secteur Privé, au Conseil Présidentiel des Investissements ainsi qu'aux partenaires techniques et financiers;

- Mettre en oeuvre les orientations stratégiques du Gouvernement en matière de dialogue public-privé;

- Renforcer les capacités des acteurs des plateformes de dialogue;

- Assurer la communication sur l'importance du dialogue public privé;

- Assurer l'archivage des données et de la documentation du dialogue public-privé de toutes ses plateformes.

On le voit: ces missions font du Secrétariat Technique **la cheville ouvrière du DPP**, en le plaçant dans une **position de coordination** des deux piliers que sont : la Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen et le Comité Public de Réforme.

Sans changer de périmètre, le STDPPP a pris le nom de « Secrétariat du Guinée Business Forum » après le lancement de celui-ci.

C'est M. Boubacar DIOP qui a assuré pendant plusieurs années la direction du STDPPP, jusqu'à son départ pour ITC-INTEGRA.

3.1.2.2.3 Le Comité Public de Réforme (CPR)

Le CPR constitue le « **pilier secteur public** » de l'architecture du DPP.

[35] Voir le décret ici: http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/Gui174332.pdf

Placé sous l'autorité du ministre de l'Industrie, des PME et de la Promotion du Secteur Privé, il a été **lancé le 15 février 2017**.

Son objectif est de servir de **point focal et de coordonnateur de l'action de l'administration dans le cadre du DPP** : à cette fin, il rassemble des représentants de 19 des 33 départements ministériels et services dont la compétence touche à l'économie.

Illustration de son rôle transversale, le CNR a notamment absorbé les fonctions du Comité Technique de Suivi des Programmes (des PTF en Guinée).

Il semble fonctionner selon un rythme et avec une qualité comparable à celle de la moyenne de l'administration guinéenne, tout en étant naturellement tributaire du rythme parfois lent qu'impose la coordination de plusieurs départements ministériels. Il rassemble toutefois certainement des fonctionnaires réellement désireux de voir évoluer les choses, qu'il conviendrait d'**identifier** tout d'abord en vue de les encourager.

Quels que soient par ailleurs les problèmes que connaît la PCSPG, qui ont un impact fort sur le DPP : le CPR semble constituer **un instrument utile de par sa dimension transversale**. Nous recommandons ainsi de faire réaliser une étude, par un expert du fonctionnement des tribunaux de commerce, afin de déterminer l'opportunité et les contours d'un appui de l'UE :

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Action**	**Montant estimatif**
Evaluer l'opportunité et les modalités d'un appui à apporter au CPR	Audit du fonctionnement et identification des appuis à apporter au Comité Public de Réforme Cartographie des fonctionnaires les plus ouverts à la réforme	15 k€
	Total	**15 k€**

3.1.2.2.4 La Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen (PCSPG)

La PCSPG constitue le « **pilier secteur privé** » de l'architecture du DPP.

Son but est de **fédérer l'essentiel des organisations professionnelles représentant le secteur privé**, afin de structurer le dialogue avec les pouvoirs publics en vue de l'amélioration de l'environnement des affaires. Ces organisations seraient au nombre de 34 au total, qui constituent son autorité de pilotage.

La Plateforme est constituée de **trois instances** :

1- Le **Conseil des Membres**, composé de l'ensemble des membres de la Plateforme ;

2- Le **Secrétariat Administratif** chargé de préparer les réunions des différentes instances, de veiller à l'application des résolutions et directives adoptées et d'assurer le suivi des
affaires courantes ;
3- Les **Groupes Techniques Thématiques** qui ont pour objet principal la préparation technique des réunions et des dossiers se rapportant aux missions de la plateforme.

Un **Bureau exécutif** organise le pilotage de la PCSPG. Il est composé de 9 membres :

- Président, issu de la Chambre des Mines de Guinée (CMG)
- 1er Vice-président, issu de l'APB (Association Professionnelle des Banques de Guinée)
- 2e Vice-président, issu de **l'APAG** (Association Professionnelle des Assureurs de Guinée)
- Trésorier, issu de l'**AEIG** (Association des Entreprises Industrielles de Guinée)
- Secrétaire à l'Organisation, issu de **PAG** (Patronat de Guinée)
- Secrétaire à la Communication, issu de la **CPEG** (Confédération Patronale des Entreprises de Guinée)
- Secrétaire aux Relations Extérieures, issu du **CNP-G Guinéen)**
- Secrétaire à la Médiation, Négociation et Conciliation, issu de la **CNOP-G** (Confédération des Organisations Paysannes de Guinée)
- Secrétaire Administratif

Au quotidien, la PCSPG est animée par un **Secrétaire Exécutif**, qui est M. Madani DIA.

Les missions qui lui sont attribuées sont décrites dans le tableau ci-dessous (qui vise justement à bien distinguer son rôle de celui des patronats) :

	PATRONAT	*PLATEFORME*
NATURE	Union de groupements professionnels d'employeurs.	Espace de dialogue entre les organisations patronales et socioprofessionnelles.
OBJET	Représentation & Défense des intérêts professionnels de ses membres aux niveaux national & international	Création de synergies entre les membres pour leur implication aussi bien dans le Dialogue Public – Privé (DPP) qu'aux différentes initiatives visant l'amélioration de l'environnement des affaires, le développement du secteur privé et la promotion des investissements.
MISSIONS	Promouvoir le développement de l'Entreprise (Formation, Recherche d'opportunités d'affaires, communication sur l'environnement des Entreprises, …) Constituer un cadre de concertation approprié pour une coopération internationale dynamique Promouvoir les IDE par l'accueil, l'insertion et l'accompagnement des investisseurs étrangers Renforcer le Dialogue Social avec les Partenaires Sociaux : Gouvernement et Syndicats des Travailleurs	Fédérer les propositions et les préoccupations du secteur privé portant sur l'amélioration du climat des affaires et la promotion de l'initiative privée Favoriser le développement de synergies entre les organisations du secteur privé et faire progresser leurs opinions sur des questions d'intérêt commun Servir d'interface avec les pouvoirs publics et initier et mettre en œuvre des projets et programmes transversaux pour booster le secteur privé

Nous décrivons ci-après les conditions dans lesquelles la PCSPG a été créée et a (brièvement) fonctionné.

3.1.2.3 L'échec de la Plateforme de Concertation du Secteur Privé Guinéen et ses conséquences sur le Dialogue Public-Privé

3.1.2.3.1 Le lancement de la PCSPG

La PCSPG a été lancée le le 10 juin 2015, avec la participation de 29[36] organisations professionnelles représentants la totalité des secteurs et tailles d'entreprises.

Les membres fondateurs de la PCSPG étaient les organisations socio-professionnelles suivantes:
- Confédération Nationale des Paysans de Guinée
- Organisations Paysannes de Guinée
- Confédération Nationale des Pêcheurs de Guinée
- Association des Entreprises Industrielles de Guinée
- Chambre des Mines de Guinée
- Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Guinée
- Conseil National du Patronat Guinéen
- Confédération Patronale des Employeurs de Guinée
- Patronat de Guinée
- Confédération Nationale des Femmes Entrepreneurs de Guinée
- Conseil National des Opérateurs Économiques Guinéens pour le Développement
- Chambre Nationale d'Agriculture
- Groupement Organisé des Hommes d'Affaires
- Association de Madina
- Conseil des Affaires de Guinée
- Fédération des Femmes d'Affaires et Femmes Entrepreneurs de la CEDEAO
- Ordre des Géomètres
- Ordre des Architectes
- Ordre des Experts-Comptables
- Ordre des Avocats
- Ordre des Pharmaciens
- Chambre des Notaires

Si quelques-unes de ces organisations sont bien organisées (Chambre des Mines, etc.), on peut s'interroger sur la représentativité et la contribution d'un certain nombre d'entre elles: le souci d'exhaustivité aura peut-être nuit à la possibilité de mener un travail concret, en rendant difficilement gouvernable un cercle aussi large.

Le **premier Bureau exécutif** a été élu pour un mandat de 2 ans. Il était composé de :
- Présidence : Chambre des Mines
- 1ère Vice-présidence : Association Professionnelle des Banques
- 2ème Vice-présidence : Association Professionnelle des Assureurs de Guinée
- Ainsi que de 8 autres membres

Son mandat a pris fin au 31 décembre 2017, et **il n'a pas été renouvellé depuis**.

3.1.2.3.2 Des travaux menés dans quelques domaines du DPP

Différents **comités** ont été mis en place : toutefois, ce travail est resté très limité dans le temps bref où l'architecture du DPP a pu fonctionner.

Ont ainsi fonctionné :
- Le Comité du Doing Business, qui est sans doute celui qui a obtenu les résultats les plus probants, avec l'amélioration de la position de la Guinée.
- Le Comité du Contenu Local

Chacun de ces comités était doté de sous-groupes thématiques.

3.1.2.3.3 Juste après la mise en place de la PCSPG, la crise de 2016 – 2017

[36] Les sources indiquent 24, 26 ou 29. La brochure de la PCSPG recense 24 organisations.

Peu de temps après la mise en place de la PCSPG a eu lieu la visite du Roi du Maroc, accompagné de chefs d'entreprises marocains. La PCSPG a contribué à l'organisation du volet économique de cette visite avec la Présidence de la République, avec apparemment des résultats positifs.

A la suite de cette visite, un Forum Guinéo-Marocain a été organisé à Casablanca en 2016, au cours duquel deux **accords de partenariat ont été signé avec la Confédération Générale des Entreprises Marocaines** (CGEM): l'un avec les trois patronats (réunis pour l'occasion), **l'autre avec la PCSPG**.

Partageant la même réaction, **les trois patronats ont pris ombrage de cette visibilité conférée à la PCSPG** et à son Secrétaire Exécutif, et de son positionnement comme interlocuteur de la CGEM, donc des opérateurs et investisseurs marocains. Les trois patronats ont en conséquence mis fin à leur participation à ses travaux et à leur cotisation, ce qui a donné le **signal d'une désaffection pour la PCSPG**.

Celle-ci est alors entrée dans une phase de déclin rapide, qui s'est poursuivie jusqu'à nos jours et a **gravement compromis le fonctionnement de l'ensemble de l'architecture du DPP**.

3.1.2.3.4 Au terme du déclin de la PCSPG: des moyens très réduits et des activités minimales

Privée d'une partie importante de sa représentativité et de ses ressources, **la PCSPG n'a plus pu renouer avec un fonctionnement normal**, ni même mener à bien ses obligations statutaires: aucune réunion de son Conseil des Membres n'a été organisée depuis la crise. De l'aveu même de son Secrétaire Exécutif la PCSPG s'est ainsi trouvée contrainte de fonctionner de fait dans "une forme d'illégalité".

Au plan financier, elle est portée à bout de bras par une poignée d'adhérents, au premier rang desquels l'Association Professionnelle des Banques, sous l'impulsion de son Président M. Guy-Laurent FONDJO, qui est à ce titre le 1er Vice-Président de la PCSPG.

Dans ce contexte très dégradé, **la totalité des capacités humaines de la PCSPG** réside dans:

- son Secrétaire Exécutif, M. Madani DIA, qui est gratifié d'un salaire de 25 millions de GNF par mois (avec toutefois des arriérés évalués à 30 000 Euros),
- une assistante.

De manière emblématique, le site Internet de la PCSPG a cessé ses activités.

Ces capacités très réduites sont à mettre au regard du **format nécessaire à son bon fonctionnement**, qui est évalué par le Secrétaire Exécutif à **une équipe d'au moins 4 personnes**, ainsi qu'un secrétariat renforcé. Une "**plateforme informatique**" serait également nécessaire, pour un coût évalué à 300 millions de GNF.

3.1.2.3.5 Eté 2019 : la recherche d'un renouveau

Lors de notre mission, nous avons pris connaissance des travaux menés par **un comité informel d'une douzaine de personnes**, qui ont été impliquées dans la création et le fonctionnement de la PCSPG et s'efforcent de contribuer à son renouveau.

Selon le Secrétaire exécutif de la PCSPG M. Madani DIA, qui en fait partie, **deux options étaient à l'étude en ce début d'été 2019** (juin/juillet):

- une option consisterait à **relancer le dispositif sur des bases similaires**, en s'efforçant de mobiliser un appui fort des pouvoirs publics et en faisant un effort de pédagogie auprès des différentes parties prenantes,
- l'autre à **recentrer la PCSPG sur son rôle de prestation d'expertise technique**: dans ce schéma, la plateforme étofferait ses effectifs de spécialistes des principaux domaines concernés par le DPP, avant que d'offrir ses services (rémunérés) aux organisations socio-professionnelles adhérentes.

Le comité informel était censé **rendre son rapport à la mi-juin 2019** (soit pendant notre mission); une rumeur a même fait un temps état d'une réunion qui aurait été organisée à la Primature (information à confirmer) pour le présenter et tenter de remobiliser les parties prenantes. Cette réunion ne s'est pas tenue (en tout cas pas dans cette forme), et le rapport n'a pas été porté à notre connaissance.

Enfin, d'autres échos ont fait état d'une volonté de relance de la PCSPG, à l'occasion d'une grande rencontre devant se tenir **à la rentrée 2019**. Nous n'avons toutefois pas eu de confirmation formelle de ces différentes rumeurs.

3.1.2.4 Aux origines de l'insuccès de la PCSPG: une ambiguïté constitutive, conséquence d'un problème de fond

Comme l'illustre la crise de 2016-2017, qui mis fin à la participation d'acteurs majeurs aux activités du PCSPG, il semble que la structure a fondamentalement été pénalisée par **l'ambiguïté de son positionnement**.

Conçue pour **assurer une fonction technique** de fourniture d'expertise, mais avant tout de coordination et de facilitation des travaux de ses membres, **elle a été amenée à prendre en charge un rôle plus politique**, qui a suscité la vive opposition des organisations fondées à revendiquer pour elles ce rôle politique, patronats en tête. Ce alors même que la PCSPG n'a pas été en mesure d'assurer son **rôle de fourniture d'expertise**, notamment par manque de moyens.

Tributaire de l'ensemble des problématiques découlant de la structuration de la représentation patronale, ayant aussi à subir les dysfonctionnements de l'administration, la PCSPG a également **peiné à prendre en charge la tâche de coordination** des très (trop ?) nombreuses organisations participantes - une tâche assurément très difficile.

On touche toutefois là à un problème de fond: **en théorie, la PCSPG aurait du pouvoir se contenter de coordonner les travaux d'organisations elles-mêmes dotées de capacités internes d'expertise**. Or de telles organisations n'existent pas en Guinée, en dehors de quelques **exceptions sectorielles**: les patronats en tout cas ne possèdent pas à ce stade les capacités internes d'expertise requises, et on a vu la quasi-impossibilité structurelle qu'ils ont, à ce stade, à déterminer des positions techniques et à les défendre. Et les exceptions sectorielles correspondent à des organisations (Chambre des Mines, APAG, etc.) **qui organisent individuellement leur DPP sectoriel**, donc ont un intérêt faible à voir prospérer la PCSPG.

3.1.2.5 Le relatif échec de l'architecture actuelle du Dialogue public-privé guinéen

"La critique est aisée, mais l'art est difficile": c'est avec humilité que nous nous permettons d'avancer le **constat du relatif échec de l'architecture actuelle du DPP en Guinée**, après plus de 5 ans d'effort appuyés par le Groupe Banque Mondiale.

Soulignons d'emblée que **cet échec est relatif: des progrès visibles ont été obtenus**, comme en témoigne l'amélioration substantielle de la position de la Guinée dans le classement Doing Business, ou encore la création très récente du **Tribunal de Commerce**.

Ces **signes encourageants démontrent que des progrès sont possibles** : ils sont les résultats tangibles de **l'impulsion politique** donnée dans le bon sens en 2013, tout comme **le fruit des efforts** de tous ceux, nombreux, qui ont oeuvré à la concrétiser pendant ces années, dans la sphère publique comme dans la sphère privée. A côté de pesanteurs bien connues, nos entretiens nous ont en effet permis de constater l'existence de **beaucoup de bonnes volontés** et d'un désir réel d'évolution.

La lucidité oblige toutefois à constater que, si **l'architecture du DPP mise en place est jugée à raison comme "bonne et consensuelle": elle est bonne en théorie** mais s'est révélée à

l'usage être malheureusement **trop complexe**, peut-être trop ambitieuse, et en tout cas **en inadéquation avec le contexte guinéen**.

Sont en cause **une multitude de facteurs interdépendants**, que nous avons évoqués dans les pages précédentes. Pour résumer, **cette architecture de DPP ne pourrait fonctionner qu'à une double condition**:

- d'une part, **et surtout**, que **les organisations du secteur privé soient mieux structurées**, professionnalisées et donc mieux à même d'assurer les fonctions qui traditionnellement leur incombent: avant tout, qu'elles possèdent en interne une capacité d'expertise, qui conditionne la possibilité pour elle de définir un agenda de négociations et de le mettre en oeuvre. Or, parmi les nombreuses organisations que la PCSPG se proposait de rassembler, il est probable que seule la Chambre des Mines correspond pleinement à ces critères.
- d'autre part, et à un degré sans doute moindre, que leurs **interlocuteurs publics voient également leurs capacités renforcées**.

Ces conditions préalables permettraient dès lors, sous une impulsion politique forte et continue, des progrès dans ce cadre: force est de constater qu'**elles ne pourront probablement être remplies à court terme**.

3.1.2.6 Une avancée récente : la création du Tribunal de Commerce

Le Tribunal de Commerce (TC) a été **créé très récemment**: institué par la loi n°0033/2017/AN du 4 juillet 2017, son inauguration par le Président de la République a eu lieu le 20 mars 2019 et il est **opérationnel depuis le 29 avril 2019**.

Cette création fait suite à des **demandes ancienne du secteur privé**, qui a semble-t-il du surmonter d'assez fortes réticences de la part des autorités: les interlocuteurs du secteur privé rencontrés se félicitent de cette création et espèrent que le TC pourra fonctionner de manière satisfaisante.

Comme on sait, le TC est **une modalité spécifique de règlement des litiges commerciaux**: tous les contentieux d'affaires relèvent de lui, et il joue donc un rôle très important dans l'environnement des affaires[37]. Son ambition générale est ainsi de "**garantir aux investisseurs tant nationaux qu'étrangers la sécurité judiciaire de leurs activités économiques**, à travers une prise en charge diligente, professionnelle et crédible des litiges d'ordre commercial".

La composition du TC implique, en plus de magistrats professionnels, la participation de juges consulaires, qui sont **des représentants des entreprises et d'organisations professionnelles[38] élus** par leurs pairs. Ces juges consulaires sont au nombre de 40, élus pour un mandat de 3 ans renouvelable.

Le (premier) Président du TC est **M. Pierre LAMAH**. Son effectif actuel est de 4 magistrats, 4 greffiers et 6 personnels d'appui.

Le **budget** ordinaire du TC vient de l'Etat (et n'était pas encore disponible à la date de l'entretien): 2 milliards de GNF ont été demandés pour la première année, ce qui correspond à un minimum permettant de payer les salaires, les consommables et les indemnités des juges consulaires.

[37] Relevons toutefois que l'existence d'un Tribunal de Commerce fonctionnel ne règle qu'une partie de la question de la sécurité juridique des entreprises: une fois rendues, ses décisions doivent encore être exécutées.

[38] Ces organisations professionnelles sont: l'Ordre des Experts-Comptables, l'Association Professionnelle des Banques, l'Ordre des Géomètres-Experts, les trois patronats (CNP-G, CPEG, PAG), la CCIAM et la Chambre des Mines.

L'estimation du budget souhaitable n'a pas encore été faite. M. LAMAH souligne l'inadaptation du siège actuel du TC et espère qu'un bâtiment dédié pourra être construit.

La création du TC a été **soutenue par IFC**, qui a pris en charge la création du site internet, des voyages d'étude dans la sous-région, ainsi que des formations sur le droit OHADA.

Parmi ses **projets** figurent:

- la création d'autres tribunaux de commerce dans les principales villes du pays, ainsi que celle de deux Cours d'appel de commerce (à Conakry et à Kankan),

- le développement de son site internet, pour rendre accessible notamment: les rôles d'audiences, les résultats d'audience, les décisions rendues; les différentes règlementations en matière d'affaires (textes nationaux, communautaires et internationaux); le registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM: ce registre informera sur l'existence, la santé juridique et financière des entreprises).

Parmi ses **besoins** les plus pressants figurent:

- des formations pour renforcer les capacités de ses personnels,

- un appui pour l'informatisation du RCCM, qui sera géré par le Greffe du TC en lien avec l'APIP (il est aujourd'hui géré sur papier).

Compte tenu de l'importance d'un TC fonctionnel, nous recommandons que l'UE fasse réaliser une **étude permettant de préciser les principaux besoins** du TC et les modalités de l'appui qui pourrait lui être apporté, en lien avec d'autres PTF (dont IFC).

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Action**	**Montant estimatif**
Evaluer l'appui à apporter au Tribunal de Commerce	Audit et identification des appuis à apporter au Tribunal de Commerce	15 k€
	Total	**15 k€**

3.1.3 Au final, quelles perspectives pour le Dialogue public-privé en Guinée, en lien avec le SB4A ?

En conséquence, il nous semble souhaitable de **ne pas chercher à sauver un modèle inadéquat**, mais bien plutôt à **explorer des pistes pragmatiques** permettant de **parvenir à des résultats concrets**. La Banque Mondiale semble être parvenue à **ce même constat**, même si selon nos interlocuteurs elle se donne **"une dernière chance" de sauver la PCSPG**.

La principale de ces pistes pragmatiques consisterait, dès lors, à **favoriser un dialogue public-privé sectoriel**, sur des sujets techniques soigneusement choisis pour procurer assez vite de réelles améliorations en termes d'environnement des affaires et de climat des investissements.

Une source d'inspiration pourrait être **le DPP sectoriel mené par la Chambre des Mines**, ou à un degré moindre par l'Association Professionnelle des Assureurs de Guinée; ou encore, de manière informelle, par les résultats concrets et satisfaisants des **échanges menés spontanément par certaines entreprises européennes avec des ministères techniques**. Ces trois exemples sont significatifs en ce qu'ils montrent que, lorsque le secteur privé est bien organisé, **son DPP obtient des résultats probants bénéfiques à tous.**

Dans cet ordre d'idée, la Banque Mondiale envisage, avec son futur projet PRECOP, d'encourager la **Chambre Nationale d'Agriculture** à mener une démarche sectorielle similaire à celle qui a porté ses fruits avec la Chambre des Mines - mais cette dernière est solidement organisée et a investi dans cette démarche des moyens importants.

Nous ne recommandons ainsi pas que l'UE mobilise des ressources du SB4A pour soutenir la PCSPG et l'actuelle architecture du DPP guinéen. Une restructuration devra se produire dans l'avenir, bien sûr, mais il ne semble pas réaliste de penser qu'elle puisse se produire à court terme dans la conjoncture actuelle. Instruite par l'échec de l'architecture actuelle de DPP, celle-ci devra **se garder de calquer sur la réalité guinéenne des constructions théoriques**, en privilégiant des approches pragmatiques qui, pour être moins visibles, n'en seraient pas moins efficaces.

L'UE peut toutefois jouer un rôle très utile, y compris à court terme, pour l'amélioration de l'environnement des affaires et du climat des investissements en lien avec la promotion des intérêts des entreprises européennes et de son influence générale. Il s'agirait de **concentrer les efforts sur des objectifs concrets, correspondant aux pistes pragmatiques** évoquées plus haut. Nous revenons sur cette approche dans notre partie 4.2.3.2 et dans notre synthèse en 4.5.

3.2 Le secteur privé européen en Guinée

3.2.1 Eléments sur la présence économique européenne en Guinée

D'après les informations disponibles, les entreprises européennes présentes en Guinée seraient au nombre de **344**.

Elles se répartiraient selon les nationalités suivantes:

Etat-membre	Effectif	Pourcentage
France	146	42,44%
Portugal	43	12,50%
Espagne	41	11,92%
Italie	28	8,14%
Royaume-Uni	18	5,23%
Belgique	16	4,65%
Pays Bas	15	4,36%
Pologne	15	4,36%
Allemagne	9	2,62%
Irlande	3	0,87%
République tchèque	3	0,87%
Danemark	2	0,58%
Autriche	1	0,29%
Chypre	1	0,29%
Grèce	1	0,29%
Roumanie	1	0,29%
Suède	1	0,29%
TOTAL UE	**344**	**100,00%**

Ce tableau est toutefois fourni sous toutes réserves: de l'avis de plusieurs interlocuteurs, il ne refléterait qu'imparfaitement la réalité. Pour cette raison, nous recommandons dans notre esquisse de plan d'action de diplomatie économique européenne de réaliser **un mapping plus précis**.

Malgré ces incertitudes, la **forte proportion d'entreprises françaises** est certainement exacte: la France est, d'assez loin, l'État-membre dont les entreprises sont les plus présentes en Guinée, ce qui est compréhensible pour des raisons historiques. Elle est de surcroît celle dont les entreprises sont les plus grandes, hors opérateurs miniers. On peut par exemple citer: BOLLORE (transport / logistique), TOTAL (distribution de carburants), ORANGE (téléphonie), SOCIETE GENERALE (banque) ou CASTEL (brasseries). A côté de ces grands opérateurs, de nombreuses PME et TPE font preuve de dynamisme. En contrepoint, la vente prochaine de la BICIGUI (Banque

Internationale pour le Commerce et l'Industrie de la Guinée, filiale de BNP-PARIBAS), qui est la troisième banque guinéenne, constitue toutefois un signal négatif fortement remarqué.

Par ailleurs, les entreprises françaises comptent dans leur rang bon nombre d'entreprises dirigées par des Franco-Guinéens: c'est la conséquence de l'importance de la **diaspora guinéenne en France**. De leur côté, en Guinée comme ailleurs en Afrique francophone, les **entrepreneurs libanais** disposent souvent de la nationalité française.

A côté des entreprises françaises, on constate une représentation relativement importante de trois autres pays méditerranéens: **l'Espagne, l'Italie et le Portugal**. Avec l'ouverture récente de la représentation diplomatique italienne, la montée en puissance de la présence économique italienne devrait se poursuivre, ce à quoi correspond la création très récente d'une première association d'entreprises italiennes.

Les autres Etats-membres européens ont des présences économiques moins significatives, même s'il convient de remarquer, notamment, l'existence d'acteurs **britanniques et allemands** importants dans le secteur des Mines. De son côté, la **Belgique** mène depuis 2016 une démarche apparemment structurée, qui semble commencer à porter des fruits.

3.2.2 Etat de la structuration du secteur privé européen en Guinée

Le secteur privé européen en Guinée ne dispose que de très **peu d'organisations**: celles-ci sont essentiellement françaises. Avec la France toujours, des relations anciennes existent entre le patronat français (MEDEF International) et deux des trois patronats guinéens (CNPG et CPEG): en lien avec eux, MEDEF International a d'ailleurs récemment mené une action intéressante en matière de développement du secteur privé guinéen. Une association italienne a été très récemment créée, Ca'Da Mosto qui reste embryonnaire. Enfin, la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise a entrepris de tisser des liens avec la CPEG.

3.2.2.1 Le secteur privé français et la Guinée : une relation ancienne et bien organisée

On peut distinguer deux volets dans cette relation : d'une part, les organisations présente en Guinée même ; de l'autre, les relations entretenues entre organisations françaises et guinéennes du secteur privé.

3.2.2.1.1 L'organisation du secteur privé français en Guinée

Deux organisations se partagent la représentation des entreprises françaises présentes en Guinée: la section guinéenne des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) et le (récent) Club des Investisseurs Français en Guinée (CIFEG).

De manière schématique, les CCEF représentent les "grandes entreprises", quand le CIFEG regroupe en particulier de petites et moyennes entreprises.

3.2.2.1.1.1 Les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF-G)

Les CCEF constituent **la section guinéenne d'un réseau français** créé en 1898 pour encourager le développement économique de la France à l'international. Au niveau mondial, ce réseau compte environ 4500 membres, qui sont présents dans 150 pays. Nommés pour trois ans par le Premier Ministre sur proposition du ministre du Commerce extérieur, les CCEF exercent leur fonction bénévolement.

Les CCEF sont organisés en sections nationales, elles-mêmes regroupées par grande région géographique: la section guinéenne des CCEF appartient ainsi à la région Afrique / Océan Indien. Ces sections nationales n'ont pas de personnalité juridique ou de budget propres: elles sont un réseau, qui fonctionne en interaction avec les ambassades de France concernées.

Les CCEF sont investis de quatre missions:

1. Conseil aux pouvoirs publics français: les CCEF entretiennent une concertation avec les pouvoirs publics français, à Paris et auprès des ambassades de France de leurs pays respectifs, en élaborant analyses, avis et recommandations.

2. Appui à l'internationalisation des entreprises: ils appuient le développement des entreprises françaises à l'international, individuellement via des projets structurés, avis ou mises en relation; et par un retour d'expérience visant à adapter le dispositif français d'appui à l'export.

3. Formation des jeunes à l'international: ils y contribuent par des interventions, formations, accueil de stagiaires et "volontaires internationaux en entreprise".

4. Contribution à l'attractivité de la France: ils valorisent les atouts de la France et contribuent aux décisions d'investissement en France, par les relations avec les investisseurs et pouvoirs publics de leurs pays d'implantation.

Le Conseil National des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CNCCEF) chapeaute ce réseau depuis Paris.

En Guinée, ce réseau compte **une quinzaine de chefs d'entreprises**, qui dirigent ou travaillent pour **les plus grandes entreprises françaises présentes**: TOTAL, BOLLORE, ORANGE, CASTEL, etc., qui représentent l'essentiel des IDE français en Guinée, et une part importante des IDE totaux. Ce sont **des personnes qui sont recrutées, et non pas des entreprises**: ainsi, des Français dirigeants d'entreprises non-françaises peuvent parfaitement être CCEF.

En conséquence du poids des entreprises concernées, les CCEF constituent **un réseau puissant et bien informé**, dont les membres sont fréquemment des interlocuteurs officieux des pouvoirs publics guinéens. Ce réseau est très actif: une réunion par semaine rassemble ses membres.

Le président actuel de la section guinéenne des CCEF est M. Jean-Christophe TRANCHEPAIN, Directeur Général de BOLLORE GUINEE, qui a pris la suite de M. Arriski AZZOUG (ex DG de CASTEL).

3.2.2.1.1.2 Le Conseil des Investisseurs Français en Guinée (CIFEG)

De création récente, le CIFEG a été **lancé en septembre 2018** avec l'appui de l'ambassade de France. Il a pour objectif de fournir un cadre de regroupement pour les entreprises françaises, complémentaire à la section des CCEF.
Il rassemble ainsi **une soixantaine de membres, qui sont en majeure partie des TPE et PME** - même si certaines des grandes entreprises françaises y sont aussi représentées. Les TPE et PME sont généralement de droit guinéen, avec "**une empreinte française**": dirigeant, actionnariat, partenariat commercial, etc.
A la différence de la section guinéenne des CCEF, précédemment décrite, le CIFEG est doté d'une personnalité juridique, d'un budget et d'un embryon d'équipe permanente.

Le CIFEG a ainsi été créé sous la forme d'une "**ONG associative**". Son président est M. Jean-Michel NATRELLA, qui représente la société TRACTEBEL.
Son **budget** pour l'année 2019 se monte à 12.000 Euros, qui proviennent des cotisations de ses membres, dont le montant a été fixé à 200 Euros par an.
Ce budget sert à financer un secrétariat à temps partiel, des frais informatiques (site internet) et de communication, et des évènements de networking.

Le CIFEG étant de création récente, ce budget et ces moyens sont probablement amenés à croître dans les années à venir.

"Club" d'entreprises, le CIFEG constitue avant tout un cercle de "réseautage" entre entrepreneurs, où s'échangent avis, conseils et opportunités d'affaires: cette fonction très importante est apparemment menée avec efficacité. Elle est mise en oeuvre à travers une réunion mensuelle, qui a commencé à être déclinée sur des sujets thématiques: rencontre avec la Chambre des Mines, avec les grandes entreprises guinéennes, etc.

A côté de ces réunions, le président du CIFEG M. NATRELLA mène un travail actif d'**appui, de mise en relation et de conseil**, pour aider notamment les membres du CIFEG à dénouer les problèmes qu'ils peuvent rencontrer avec l'administration.

A terme, le CIFEG envisage de développer ses capacités à fournir des informations (économiques, légales, etc.) et développer son rôle de partage d'opportunités d'affaires, en aidant notamment à la mise en relation entre grands comptes et TPE/PME françaises.

3.2.2.1.2 Les relations entre les secteurs privés français et guinéens

3.2.2.1.2.1 Le patronat français, MEDEF International

Avec 350 000 adhérents environ, le Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) est la principale organisation d'employeurs française. Son "bras armé" à l'international, MEDEF International, entretient de longue date un réseau de partenaires patronaux dans la quasi-totalité des pays d'Afrique, dont la Guinée. En Guinée, il a pour **partenaires deux des trois patronats: le CNPG et la CPEG**, avec lesquelles il entretient des relations régulières, quoique peu denses.

Au titre de ses activités habituelles, MEDEF International organise des délégations d'affaires: la dernière a eu lieu en Guinée en 2018 avec environ 25 entreprises françaises. Il reçoit régulièrement à Paris des délégations d'hommes d'affaires accompagnant de hauts responsables politiques: à ce titre, **le Président de la République SEM Alpha CONDE a été reçu à plusieurs reprises**, en avril 2017 pour la dernière fois, autour d'une soixantaine d'entreprises françaises.

MEDEF International a toutefois eu l'occasion de travailler de manière approfondie sur le sujet du développement économique de la Guinée récemment. MEDEF International a en effet développé une **méthodologie d'appui à des partenariats inter-entreprises, les "Projets d'Appui à la Diversification de l'Économie"**, qui a connu **un début d'application en Guinée en 2017**, sur un financement du PAPME (Groupe Banque Mondiale), dans le contexte de l'opérationnalisation qui était prévue des "Centres d'Appui aux PME".

Si MEDEF International a mis en évidence à cette occasion un potentiel très intéressant, son intervention n'a pas pu se poursuivre jusqu'à la phase de réalisation, du fait de circonstances indépendantes de sa volonté. **Ce projet reste toutefois pertinent en 2019**.

Élément intéressant: si la version initiale du projet avait été conçue sur une base franco-guinéenne, MEDEF International réfléchissait déjà à **un élargissement du projet à l'échelle européenne**. Il avait dans cette perspective consulté et obtenu **l'intérêt de principe de ses homologues patronaux des Etats-membres suivants**, qui tous sont membres de la confédération des employeurs européens, **Business Europe**:

- Allemagne: Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI)
- Espagne: Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)
- Italie: Cofindustria
- Portugal: Confederação da Indústria Portuguesa (CIP)

A eux cinq, ces Etats-membres représentent **plus des 3/4 des entreprises européennes actives en Guinée**: il serait facile d'y adjoindre les organisations patronales d'autres Etats-membres si nécessaire. Nous revenons sur ce **projet potentiellement rapide** à mettre en oeuvre dans notre proposition de plan d'action de Diplomatie économique européenne.

3.2.2.1.2.2 Les Rencontres d'Affaires Guinée

Organisées à l'initiative de M. Aly THERIAN (l'un des promoteurs du projet de Chambre Européenne en Guinée) et avec notamment l'appui de l'ambassade de France, **ces rencontres économiques annuelles se sont déroulées en 2018 et 2019**, avec pour cette dernière édition environ 90 entreprises.

Elles s'affirment ainsi comme l'un des principaux rendez-vous économiques européens en Guinée, et gagneraient sans doute à être **portées à une échelle européenne.** M. THERIAN y est en tout cas ouvert.

3.2.2.1.2.3 Des chambres de commerce bilatérales à l'existence douteuse

Une recherche internet permet de trouver deux structures se revendiquant comme des chambres de commerce bilatérales France - Guinée:

- La Chambre de Commerce et d'Industrie France-Guinée, enregistrée à Lyon en 2013,
- La Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat Franco-Guinéenne, enregistrée à Paris en 2012.

Aucune information n'existe sur ces structures sur Internet: il s'agit très probablement de coquilles vides.

3.2.2.2 Le secteur privé européen en Guinée : un début d'organisation

3.2.2.2.1 Une association italienne très récente : « l'Association culturelle italienne Ca'Da Mosto »

Cette **association "culturelle, mais aussi commerciale"**, était représentée lors de la réunion organisée le 29 mai à la DUE avec plusieurs conseillers commerciaux des Etats-Membres. Etaient présents: son Président M. Domenico IANNARELLI et son Secrétaire général, M. Peter ANIAKU CLAVER.

Créée deux mois plus tôt, cette association est en train d'effectuer **un recensement des entreprises italiennes** actives en Guinée, qui pourront la rejoindre progressivement. M. IANNARELLI fait état en particulier de la présence d'entreprises actives dans les secteurs de l'électricité et de l'ingénierie.
Son format et ses missions exactes seront précisés au fur et à mesure de son développement.

Les promoteurs de l'association confirment leur intérêt pour une Chambre européenne.

M. IANNARELLI s'apprête à représenter en Guinée "une très grande entreprise italienne dans le domaine des engins de chantier et miniers", qui est en cours d'installation.

3.2.2.2.2 Des relations régulières entre la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise - ACP et la Guinée

Depuis deux premières missions d'entreprises belges et luxembourgeoises organisées en Guinée en 2016, **les relations d'affaires s'intensifient entre les trois pays**. Une troisième mission a ainsi eu lieu fin 2018. Dans l'intervalle, des entreprises guinéennes ont pris part aux **forums économiques « Guinée en Europe »**[39], organisés à Bruxelles avec l'APIP et une association belge, « Africa Plus », en 2016 et 2018.

Afin d'aider à structurer cette relation, la Chambre de Commerce Belgo-Luxembourgeoise et la CPEG ont signé, en 2016, un **protocole d'échange d'informations**.

[39] https://forumguinee-europe.com/

3.2.3 Etat du dialogue avec le secteur privé européen : un dialogue informel et parcellaire mais efficace, qui pourrait et devrait être systématisé

3.2.3.1 Un dialogue informel et parcellaire

On l'a vu dans la description du cadre (théorique) du dialogue public-privé : de manière générale, les opérateurs économiques européens n'y sont pas formellement associés au titre de l'une des organisations existantes (CCEF, CIFEG, etc.), qui ne sont pas associées aux travaux de la PCSPG.

Ils n'en contribuent pas moins au dialogue public-privé de manière importante :

- Via l'influence qu'ils peuvent exercer **à travers les organisations professionnelles elles-mêmes formellement associées au DPP** : par exemple, via la Chambre des Mines, l'Association Professionnelle des Banques ou l'Ordre des Experts-Comptables (qui ne rassemblent toutefois pas que des opérateurs européens).
- On a toutefois vu que le cadre du DPP ne fonctionne que très imparfaitement : la participation des opérateurs économiques européens au DPP semble se faire essentiellement **sur des bases informelles**. Elle n'en est pas moins efficace lorsqu'elle existe.

3.2.3.2 Un dialogue efficace lorsqu'il existe

Ce dialogue informel répond à une caractéristique générale des administrations guinéennes: un important **déficit de compétences techniques** qui freine beaucoup les projets d'évolution réglementaire, ou les rend difficilement réalisables sans le recours à une expertise extérieure.

En laissant de côté les rares sujets de grande importance qui peuvent entraîner la mobilisation directe de ressources exceptionnelles par le sommet de l'Etat, les responsables guinéens qui souhaitent mener à bien rapidement un projet de réforme sont dès lors confrontés à **deux choix** :

- Un choix formel, qui revient à se tourner vers les PTF pour **mobiliser des ressources permettant de financer une expertise extérieure** : une telle démarche est en principe relativement complexe et longue, et suppose de la part des responsables de faire préalablement endosser cette demande par l'Etat, donc d'investir les ressources permettant d'emporter les arbitrages internes.

- Un choix informel, qui revient à **se tourner vers une expertise externe de manière ad hoc**, généralement sur la base de relations personnelles entre le responsable guinéen concerné et le « prestataire officieux d'expertise ».

A mi-chemin de ces deux modalités, **un cas concret récent est fourni par la Chambre des Mines**, qui aurait financé les services d'un cabinet juridique international positionné auprès du ministère des Mines, pour aider ce dernier à renforcer ses capacités à négocier avec les compagnies minières. Pour le moins originale, cette modalité de dialogue public-privé aurait été **très efficace**.

3.2.3.3 Efficacité de la « prestation officieuse d'expertise »

Dans le cas de réglementations sectorielles à portée économique, ce « prestataire officieux d'expertise » sera fréquemment **une grande entreprise étrangère**, mobilisée via l'un de ses hauts dirigeants disposant d'une expérience professionnelle suffisante.

Compte tenu de la sophistication des cadres juridiques existant en Europe, **les opérateurs économiques européens sont prédisposés à jouer ce rôle** de « prestataire officieux d'expertise ». C'est a fortiori vrai dans le cas d'opérateurs maîtrisant le système juridique français, compte tenu des similarités entre le système juridique guinéen et le système juridique français, héritage qu'a renforcé l'adhésion à l'OHADA en 2000.

Il est par définition difficile d'apprécier la prégnance de cette co-construction informelle du droit, mais elle semble être **relativement répandue**. Un exemple concret nous a été fourni par l'un de nos interlocuteurs européens, qui a aidé à rénover selon ces modalités la quasi-totalité du cadre juridique d'un secteur économique important : loi, décret d'application, convention collective.

Dans le contexte guinéen, cette co-construction informelle du droit apparaît dictée par la nécessité. Elle semble finalement pouvoir constituer **une solution sous-optimale mais mutuellement bénéfique** : une réglementation de bonne qualité technique est mise en place rapidement à la satisfaction du responsable guinéen ; cette réglementation est familière à la satisfaction de l'entreprise.

3.2.3.4 Une « prestation officieuse d'expertise » qui pourrait et devrait être systématisée et progressivement officialisée avec l'appui de l'UE

De ponctuelle et spontanée qu'elle est, cette « prestation officieuse d'expertise » pourrait certainement être étendue à plusieurs secteurs, ce qui permettrait d'**aider très concrètement à l'amélioration du cadre réglementaire régissant l'économie guinéenne**.

Dans cette perspective, **la Chambre Européenne pourrait jouer un rôle utile** : en consolidant les retours des entreprises sur les lacunes ou faiblesses réglementaires, puis facilitant des échanges transparents avec les autorités guinéennes sous la forme de séminaires, de *policy papers*, etc., que la DUE et le SB4A pourraient soutenir en fonction de leurs priorités discutées conjointement avec les entreprises européennes.

Il s'agirait ainsi d'**une modalité souple et pragmatique de dialogue public-privé**, tirant le meilleur parti de la qualité des droits européens, qui contribuerait notamment à **faire progresser la prise en compte des préoccupations sociales et environnementales**. Il permettrait potentiellement des évolutions rapides sur un sujet – l'influence normative – dont on connaît l'importance générale.

3.3 Vers la création imminente d'un *European Union Business Group* en Guinée : la Chambre de Commerce Européenne en Guinée, « EUROCHAM - GUINEE »

Activité prioritaire dans le cadre de la mission du consultant, telle que fixée par les termes de référence, **la création d'EUROCHAM a substantiellement avancé pendant et depuis la mission**. Après plusieurs années de travaux préparatoires, **une chambre de commerce européenne en Guinée est à présent sur le point de naître**.

3.3.1 La mission TPSD a permis de catalyser le processus de création de la Chambre

La création d'une Chambre de commerce européenne en Guinée était envisagée par plusieurs acteurs depuis quelques années. Deux démarches (au moins) avaient ainsi été entreprises par:

- un groupe comprenant notamment M. Leonardo VASQUERO, Directeur Général de l'hôtel Palm Camayenne, qui en a été un élément moteur;

- un groupe comprenant notamment M. Aly THERIAN, consultant et promoteur, notamment, des « Rencontres d'Affaires Guinée », ainsi que M. Jean-Michel NATRELLA, représentant en Guinée de TRACTEBEL et Président du CIFEG. MM. THERIAN et NATRELLA ont en particulier pris l'initiative de mobiliser la DUE sur ce dossier.

Ces deux démarches avaient été lancé de manière distincte et n'avaient pas abouti pour des raisons diverses: l'un des objectifs importants de la mission du consultant était donc de s'efforcer de rapprocher ces deux groupes, en vue de **faire aboutir le projet de création d'une Chambre Européenne en Guinée**. Pour ce faire, le consultant a rencontré à plusieurs reprises MM. VASQUERO, THERIAN et NATRELLA, et plusieurs autres opérateurs, afin de préciser leurs points de vue et ambitions au sujet de la Chambre.

Le 12 juin, une **première réunion de présentation des grandes lignes du projet de Chambre** a été organisée dans les locaux de la Délégation de l'Union Européenne. Outre les collaborateurs de la Délégation, étaient notamment présents: MM. les ambassadeurs de France et d'Italie, des représentants des Services Economiques des ambassades d'Espagne, du Royaume-Uni et d'Allemagne; ainsi qu'une dizaine de représentants d'entreprises européennes de tailles diverses, y compris de très grandes entreprises. En plus de la présence du consultant, cette réunion était co-animée par Mme Serena et, du côté des entreprises, par MM. VASQUERO, THERIAN et NATRELLA.

En préambule, Mme Serena a fait part de l'appui de la DUE au projet, les différents représentants des ambassades européennes présentes confirmant cet appui.

Le consultant a ensuite pu effectuer une présentation des **grandes lignes envisagées pour la création de la Chambre** (voir présentation powerpoint en annexe).

Ces grandes lignes étaient destinées à fournir un cadre préliminaire aux travaux des promoteurs du projet de Chambre et des entreprises souhaitant le rejoindre, à qui il appartient de **fixer ses buts précis, son calendrier de déploiement et les moyens** qu'ils envisagent d'y consacrer.

Partageant leur vision de la future Chambre, MM. VASQUERO, THERIAN et NATRELLA ont indiqué leur souhait qu'elle soit **mise en place rapidement** et propose des **services concrets aux entreprises européennes**. La Chambre devant aider à approfondir les relations de travail entre: les entreprises européennes, d'une part; de l'autre la DUE et les ambassades européennes.

Un tour de table a ensuite permis aux participants de **confirmer leur appui de principe au projet de création de la Chambre**, et leur souhait que celle-ci prenne corps **rapidemen**t.

Plusieurs intervenants ont insisté sur le **besoin d'actions concrètes**, directement utiles aux entreprises et à leur **développement commercial**. Ce point de vue a été très largement évoqué par les interlocuteurs rencontrés au cours de la mission: bon nombre d'entre eux ont évoqué leur souhait que, **à l'image d'Etats non-européens** dont les entreprises sont présentes en Guinée, **les ressources de la coopération au développement européenne soient fléchées de manière privilégiée à l'appui du développement des entreprises européennes**. Ceci impliquant de **renforcer la connaissance mutuelle** entre les entreprises et les institutions européennes (UE et Etats-membres) actives en Guinée.

Pour avancer vite vers la constitution de la Chambre, le principe de la **création d'un comité de suivi a été approuvé**, M. Aly THERIAN se proposant pour en être la cheville ouvrière.

3.3.2 Une mise en œuvre immédiate du comité de suivi et des travaux menés à un rythme soutenu

Le comité de suivi a été **rassemblé en quelques jours** avec les personnalités suivantes, représentant des sociétés de tailles, de secteurs et d'origines nationales variés. On peut en particulier relever la **représentation des principales organisations du secteur privé européen en Guinée** : CCEF, CIFEG, Association Ca' Da Mosto, ce qui constitue un signe positif au regard de l'objectif de joindre les forces des Européens.

Leonardo VAQUERO	PALM CAMAYENNE	Espagne
Jean-Michel NATRELLA	CIFEG	France
Aly THERIAN	ADM	France
Denis RUBRIS	BICIGUI	France
Cheick Omar DIALLO	TOTAL GUINEE	France
Raya BOUSTANI	CONSULAT/UMS	Pays-Bas
Frédéric BOUZIGUES	SMB	France
Margot PETITPIERRE	INSUCO	Royaume-Uni
Ali JICHI	ELECTROMATIQUE	France
Alpha Oumar DIALLO	METALGROUP SBG	Allemagne
Younes LOUAHRANI	BRUSSEL AIRLINES	Belgique
Soona BAH	DGA SUNU ASSURANCE	France
Peter CLAVER ANIAKU	SG CADAMOSTO	Italie

Outre ces représentants d'entreprises, **les représentants de la DUE et ceux des ambassades des Etats-membres** ont été invités à prendre part aux réunions et à commenter les projets de statuts et de règlement intérieur. On notamment participé des représentants de:

- la DUE
- l'ambassade d'Allemagne
- l'ambassade d'Espagne
- l'ambassade de France
- l'ambassade d'Italie
- l'ambassade du Royaume-Uni

Preuve de la motivation des entreprises, **les travaux du comité de suivi ont été très rapides**, trois réunions et des échanges mails permettant d'avancer sur les documents constitutifs de la Chambre et les grandes options. **Les grandes options semblent à ce stade arrêtées** et les documents constitutifs sont bien avancés. **Ils doivent toutefois faire l'objet d'une finalisation attentive.**

Pour tenir ce rythme soutenu et permettre de **finaliser l'essentiel des travaux avant la pause estivale**, le comité de suivi s'est ainsi réuni à l'hôtel Palm Camayenne les:

- 19 juin
- 27 juin
- 4 juillet

Les comptes-rendus de la réunion du 12 juin et des trois réunions du comité de suivi, rédigés par M. THERIAN, figurent en annexe au rapport.

La **réunion de rentrée du comité de suivi**, qui devrait être la dernière avant l'assemblée constitutive, se tiendra **le 5 septembre**.

3.3.3 A la fin de l'été 2019 : les grandes options sont validées et les documents constitutifs sont bien avancés

Plusieurs questions méritaient d'être débattues pour parvenir à **une position de consensus**, assurer à la Chambre **une audience large et représentative** et préciser ses ambitions. A l'issue de ces réunions et d'échanges de mails, les participants sont tombés d'accord sur les grandes options.

Des statuts et un règlement intérieur ont ainsi été préparés, qui semblent presque finalisés[40] : compte tenu du caractère collectif de leur travail de construction, il convient après les échanges de l'été de **procéder à la consolidation des diverses contributions pour assurer la cohérence interne des statuts**.

Une relecture par un spécialiste juridique doit assurée via M. THERIAN et la réunion du 5 septembre sera l'occasion d'une **dernière relecture** par le comité de suivi.

Nous relevons ci-dessous les points principaux décidées dans ces documents, qui figurent en annexes au présent rapport.

Un nom définitif a été retenu: la « **CHAMBRE DE COMMERCE EUROPEENNE EN GUINEE »**, en abrégé « **EUROCHAM – GUINÉE** », ainsi qu'un logo.

[40] Réserve importante: ces documents sont issus des travaux du comité de suivi et des diverses relectures faites par ses participants : ils doivent impérativement être relus et harmonisés. Les compétences juridiques du consultant ne lui permettent pas de s'engager sur la conformité de ces documents juridiques au droit guinéen. Cette conformité doit être validée par les soins d'un juriste, que M. THERIAN se propose de mobiliser à cette fin.



3.3.4 Le format envisagé pour la Chambre à la date de rédaction du rapport

Selon la dernière version des statuts, les modalités suivantes ont été adoptées par le comité de suivi:

3.3.4.1 La difficile question de « l'européanité » des entreprises

Qu'est-ce qui fonde le caractère européen d'une entreprise active en Guinée ? Est-ce son affiliation à une entreprise dont le siège est en Europe ? L'origine de son actionnariat majoritaire ? La nationalité de son dirigeant ? Et, quel périmètre géographique donner à l'Europe, sinon l'UE au sens strict ?

Ces questions sont difficiles à régler et l'enjeu pour les porteurs du projet de Chambre était de trouver une ligne permettant, à la fois : qu'**un lien substantiel existe entre ses adhérents et l'Union européenne**, qui a vocation à soutenir le projet et à s'appuyer sur la Chambre dans sa Diplomatie économique européenne ; mais aussi de **ne pas priver la future organisation d'adhérents (personnes morales ou physiques) utiles** au bon développement du projet, à celui des affaires de ses parties prenantes et, plus généralement, de l'influence économique européenne.

Un débat a eu lieu avec, en toile de fond, le **constat empirique de l'étroite coordination entre les communautés d'affaires et les institutions publiques d'autres pays actifs en Guinée**, concurrents de l'Europe, qui dans certains cas systématisent un appui fort à leurs entreprises en vertu d'un critère national assez strict.

Ce débat a permis de parvenir à un consensus sur les conditions posées pour adhérer à la Chambre, qui sous réserve de leur adoption définitive à l'occasion de l'assemblée constitutive sont les suivantes.

Dans cette perspective, les termes d'Europe et d'Européen sont définis comme suit :

- **L'Europe** correspond à l'Union Européenne (ses Etats-membres au nombre de 28) et ceux de l'espace économique européen (Norvège, Islande, Lichtenstein et Suisse)
- **L'Européen** est la personne physique ou morale disposant de la nationalité de l'un des Etats constituant l'Europe telle que définie ci-dessus.

Pour être membre de Eurocham – Guinée et participer aux élections en tant que votant ou candidat, il conviendrait que les futurs membres remplissent les **conditions suivantes** définies par les statuts et le règlement intérieur :

1. Toute personne physique européenne qui souhaite être membre ou candidat aux élections dont l'activité professionnelle, exercée individuellement à titre commercial ou libéral, concourt au développement des relations économiques entre l'Europe et la Guinée, **peut être membre de**

Eurocham – Guinée et candidat sur une liste à tous les postes sur une liste lors des élections

2. Toute Personne morale de droit guinéen dont le capital est détenu majoritairement par une ou plusieurs personnes physiques ou morales européennes, gérée par un Européen, ou toute succursale d'une personne morale européenne gérée par un Européen **peut être membre de Eurocham – Guinée et candidat sur une liste à tous les postes lors des élections**

3. Toute personne morale de droit guinéen dont le capital est détenu majoritairement par une ou plusieurs personnes physiques ou morales européennes, gérée par un non Européen, ou toute succursale d'une personne morale européenne gérée par un non Européen **peut être membre de Eurocham – Guinée et candidat sur une liste lors des élections, sauf au poste de président**.

4. Toute personne morale de droit guinéen dont l'actionnaire de référence est européen et concourt de façon significative à sa direction, à son activité et/ou à son financement et qui est gérée par un Européen, **peut être membre de Eurocham – Guinée et candidat sur une liste à tous les postes lors des élections**.

5. Toute personne morale de droit guinéen dont l'actionnaire de référence est européen, concourt de façon significative à son activité et/ou à son financement, dirigée par un non Européen **peut être membre de Eurocham – Guinée et candidat sur une liste lors des élections, sauf au poste de président.**

Par ailleurs, il semble essentiel que la gouvernance de la Chambre reflète également **la diversité des origines nationales des entreprises européennes** présentes en Guinée. Si les entreprises d'origine française constituent, comme on l'a dit, la majorité (relative) des entreprises européennes, il est important qu'autant que possible de nationalités d'origine soient représentées, à la fois dans les adhérents et dans la gouvernance.

3.3.4.2 Caractéristiques retenues pour la Chambre

3.3.4.2.1 Nature

EUROCHAM est **une chambre de commerce régie par la Loi guinéenne portant liberté d'association** en Guinée.

Elle est une structure à but **non lucratif, apolitique, laïc**, de droit guinéen, ayant son siège social à Conakry.

3.3.4.2.2 Objectifs

EUROCHAM-GUINEE a pour objectif principal de **représenter la communauté des affaires européennes et faciliter les échanges** entre l'Europe et la Guinée.

De façon spécifique, elle a doit :

- Représenter la communauté d'affaires européenne ou à capitaux européens en Guinée vis-à-vis des autorités publiques, des organisations corporatistes et des instances européennes;
- Faciliter le développement de la présence et de l'activité des membres actifs et des entreprises des pays européens en Guinée ;
- Œuvrer à l'amélioration du climat des affaires en Guinée – à travers des analyses partagées et des propositions concrètes, si nécessaire par secteurs - sur la base d'un travail commun entre Eurocham – Guinée, la Délégation de l'Union Européenne et les Etats membres, recourant aux différents instruments de dialogue et de coopération avec les autorités guinéennes dont l'Union Européenne et les Etats membres disposent ;
- Promouvoir les échanges industriels et commerciaux entre l'Europe et la Guinée,

- Favoriser les opportunités de formation et d'emploi, en rapprochant les cursus de formation aux besoins des entreprises ;
- Établir un partenariat privilégié et assurer un dialogue permanent et constructif avec les Autorités guinéennes (Ministère du Commerce, Ministère de l'industrie et des PME, Ministère en charge de l'investissement et des partenariats public-privé, Ministère de l'Energie, Ministère de l'Agriculture, autres ministères), Patronats Guinéens, APIP, Fédérations, ONG, etc., en bonne synergie avec la Chambre de commerce, d'Industrie et d'Artisanat de Guinée et la Chambre d'Agriculture ;
- Faciliter le partage d'informations du Gouvernement, de l'Union Européenne, des Banques, concernant l'accès aux financements, etc. ;
- Permettre un partage d'expériences entre (anciennes et nouvelles) entreprises européennes ou joint-ventures aux compagnies ayant un lien avec l'Europe – opportunité de créer un réseau fort ;
- Apporter une contribution à l'intégration économique de la sous-région, CEDEAO, en matière d'échanges et de libre circulation des biens et services et de développement durable.

3.3.4.2.3 Principes

Ils sont fixés à l'article 5 des statuts, déjà mentionné plus haut.

3.3.4.2.4 Missions spécifiques

i Organiser des colloques, conférences, études, semaines commerciales, et d'une façon générale, toute manifestation en rapport avec son objet ;
ii Informer sur les axes de développement de la coopération européenne, sur les opportunités d'investissement, d'achat ou vente de produits et services ;
iii Collaborer à tous journaux, revues et autres médias pour promouvoir Eurocham Guinée et les intérêts de ses membres ;
iv Défendre les intérêts généraux et spéciaux de ses membres auprès des pouvoirs publics, chaque fois que le bien fondé du cas soumis aura été reconnu ;
v Recueillir et mettre à disposition de ses membres toute publication règlementaire nouvelle, journaux, et revues économiques et spécialisées.

3.3.4.2.5 Typologie des membres

Trois catégories de membres existent :

- Des **membres actifs** : ce sont les adhérents entreprises et personnes physiques, qui s'acquittent d'une cotisation.

- Des **membres d'honneur** : des personnes physiques ou morales, non membres actifs de Eurocham Guinée qui apportent un soutien déterminant dans le cadre de ses activités. Les ambassadeurs des pays membres de l'UE accrédités en Guinée sont considérés comme des membres d'honneur.

- Des **membres observateurs** : Les Membres Observateurs sont des personnes physiques (a) exerçant des fonctions (i) de conseiller auprès d'une Ambassade d'un des Etats d'Europe (ii) de représentation d'une région d'un des Etats d'Europe ou (iii) de représentation d'une organisation internationale laquelle est membre des Etats d'Europe et (b) qui sollicitent, en cette qualité, leur adhésion à Eurocham Guinée.

De plus, EUROCHAM souhaite pouvoir **confier sa Présidence d'honneur à M. l'ambassadeur de l'Union européenne en Guinée**.

3.3.4.2.6 Gouvernance

Elle est composée de :

- L'assemblée générale,
- Le comité exécutif, dont le mandat dure 3 ans. Il est composé de 13 membres dont sept (7) membres élus. Les membres non élus sont choisis parmi les membres observateurs. Il choisit en son sein un Bureau, qui est composé de :
    - Un Président
    - Quatre Vice-Présidents
    - Un Secrétaire
    - Un Trésorier
- La direction exécutive, qui est rémunérée.
- Le commissariat aux comptes.

3.3.4.2.7 Ressources financières et budget

Eurocham Guinée mobilise des ressources internes et des ressources externes à l'effet de la réalisation de son objet.

Les **ressources internes** sont :

- Les cotisations fixées par l'assemblée générale,
- Toutes autres ressources non interdites par la législation et la règlementation en vigueur.

Les **ressources externes** sont les suivantes :

- Les subventions, dons et legs de toutes origines et de toutes natures, sous réserve que ces contributions n'aliènent pas l'indépendance financière, la liberté d'action et les buts de Eurocham Guinée ;
- Toutes autres ressources non interdites par la législation et la règlementation en vigueur.

Un **budget annuel** permet la mobilisation de ces ressources.

3.3.4.2.8 Régime disciplinaire

La sanction de l'irrespect des règles d'EUROCHAM est prévue au Titre 4 des statuts.

3.3.5 Prochaine étape : vers la création de la Chambre en septembre 2019

Une assemblée générale constitutive doit se tenir le 26 septembre 2019, à l'hôtel Palm Camayenne.

- Les documents d'adhésion ont été préparés par M. THERIAN: ils ont été **envoyés ce 20 août 2019**, pour permettre aux futurs membres de manifester leurs souhait d'adhérer.
- De même, les adhérents potentiels seront invités à **constituer des listes** en vue de l'assemblée générale constitutive, qui devront être retournées pour le **15 septembre 2019**.

Avant cela, la dernière réunion du comité de suivi doit se tenir le **5 septembre**. Les documents juridiques devront alors être **consolidés et finalisés**.

A la suite de l'envoi des convocations, la DUE a proposé à M. THERIAN qu'une réunion se tienne le **20 septembre 2019**, avec les représentants de la DUE et des ambassades des Etats-membres, pour **présenter les résultats des travaux du comité de suivi**, les demandes d'adhésion reçues à ce stade et les listes qui envisagent de se présenter à l'élection.

De la première gouvernance

Nous n'avons pas encore de vision des listes qui envisagent de se présenter. Il est évident que **la première gouvernance jouera un rôle essentiel** dans le démarrage des activités de la Chambre. Il est ainsi important que **le futur Président**, en particulier, ait un profil d'entrepreneur expérimenté, représentant d'une société d'une taille conséquente et investie en Guinée dans la durée. Compte tenu de la complexité des dossiers qu'il aura à connaître et du niveau de ses futurs interlocuteurs économiques et institutionnels, le Président devrait idéalement être doté d'une expérience professionnelle solide, d'une capacité reconnue à traiter d'enjeux institutionnels de haut niveau, et plus généralement d'une aura personnelle reconnue.

3.3.6 Après la création : faire vivre la Chambre

Le dynamisme du comité de suivi témoigne de **l'appropriation du projet par les entreprises européennes** en Guinée. Après la création de la Chambre attendue fin septembre, il leur appartiendra logiquement faire vivre le projet, avec le soutien souhaitable de l'UE au titre du SB4A. Il est très souhaitable que l'UE puisse **accompagner ce processus au titre du SB4A**.

3.3.6.1 Le recrutement des adhérents

A partir de la dizaine d'entreprises représentées dans le comité de suivi, l'enjeu est de rassembler **autant que possible des 344 entreprises européennes** actuellement recensées en Guinée.

M. THERIAN table sur environ 200 adhérents dès la première année : cet objectif semble un peu trop ambitieux et représenterait déjà un succès à l'horizon 3 ans. Au-delà de l'aspect quantitatif, la nature des entreprises adhérentes sera une clé du succès : il est impératif qu'une proportion importante des **grandes entreprises européennes** adhère et participe activement à la Chambre.

De manière réaliste, la trajectoire suivante représenterait un succès en termes de représentativité :

Année	Fin 2019	2020	2021	2022
Nombre d'adhérents	40	80	150	200

3.3.6.2 Les perspectives budgétaires actuellement envisagées

La dernière réunion du comité de suivi, prévue le 5 septembre, permettra de finaliser le cadrage du premier budget de la Chambre, qui devra ensuite être **adopté** par la première gouvernance.

Sur la base des recommandations faites dans d'autres pays au profit d'EUBGs similaires, nous avons fait part des **contours et du volume du soutien financier** qui pourrait être apporté dans le cadre du PIE : ces éléments sont repris plus loin dans la partie 4.3.6.5.

3.3.6.3 Vers la définition d'un plan d'action, d'un calendrier et d'un budget

Une fois élue, la première gouvernance de la Chambre devra rapidement **définir un plan d'action, un calendrier de mise en œuvre, desquels seront déduits un budget**.
Il est difficile de présumer des **priorités exactes des entreprises** : on a pu constater lors de la réunion du 12 juin qu'elles ont une vision précise de leurs besoins, qui diffère potentiellement de l'idée préconçue que peuvent s'en faire des observateurs extérieurs. C'est d'ailleurs une remarque qui nous a été souvent faite au cours de nos échanges, plusieurs interlocuteurs évoquant clairement (et assez crûment) le fait que, « si c'est pour créer une structure de plus qui fera des rapports, ça ne vaut pas la peine ».

Il est donc essentiel que **le projet de la Chambre soit construit par ses adhérents**, en fonction de leurs priorités concrètes. Ainsi ils se l'approprieront et, étant **concrètement utile** et non pas « un objet institutionnel de plus », la Chambre augmentera ses chances de se pérenniser et de se développer.

Par contrecoup, cette Chambre pourra **devenir pour les institutions européennes une « courroie de transmission » efficace avec le terrain**, pour le bénéfice de tous.

3.3.6.4 Mettre en œuvre ce plan d'action de manière professionnelle

Une fois l'appropriation assurée et s'étant traduite par la fixation d'un plan d'action, d'un calendrier et d'un budget, il conviendrait qu'une **mise en œuvre rapide** soit assurée au projet, pour ne pas laisser s'essouffler les énergies et retomber les attentes suscitées.

Il s'agira assurément d'une tâche délicate, supposant une grande expérience en matière de fonctionnement des organisations professionnelles en Afrique : il serait très souhaitable que la première gouvernance de la Chambre puisse être **appuyée, dans sa première année, par une expertise permanente ou ponctuelle**, qui aurait une expérience de terrain probante.

Le consultant se propose, si nécessaire, de soumettre à l'attention de la Délégation et de la Chambre un ou plusieurs profils de personnes[41] correspondant parfaitement à ces caractéristiques.

3.3.6.5 Quel appui par l'UE dans le cadre du SB4A ?

En tenant compte des éléments mentionnés ci-dessus relatifs à l'appropriation du projet par les entreprises, il semble très souhaitable que ce futur *European Union Business Group* fasse l'objet d'**un soutien conséquent dans le cadre du SB4A**.

Ainsi que nous l'avons évoqué à Bruxelles lors de notre réunion du 5 juillet, il serait utile que l'**appui envisagé au titre du SB4A** puisse prendre la forme suivante, pour un **montant total d'environ 300 k€** :

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Action**	**Montant estimatif**
Appui à la création de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée	Rédaction d'un *EUBG Position Paper* et de *Policy Papers*	200 k€
	Création de matériels de communication	
	Expertise extérieure pour les 12 premiers mois (assistance technique)	80 k€
	Participation au dialogue SB4A : Au niveau national : échanges réguliers avec la DUE Au niveau régional : échanges avec les EUBGs de la sous-région et échanges avec les institutions européenne	20 k€
	Total	**300 k€ environ**

[41] Nous avons à l'esprit, en particulier, une personne ayant eu à assurer une position très similaire au cours des dernières années, dans un pays francophone très complexe, et qui serait disponible dans les prochains mois pour accompagner la Chambre sur la base au moins d'un temps partiel.

3.4 Autres démarches pouvant être soutenues par l'UE au profit du Dialogue public-privé

3.4.1 Vers un appui à la création du « Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne » (MEDIG)

Suite à une mise en contact effectuée le 10 juillet par M. Simon BOUTELOUP entre le consultant et M. Abdoulaye BARRY, qui a présenté à la DUE son **projet de structurer les entrepreneurs de la diaspora guinéenne,** nous avons étudié l'opportunité de soutenir cette structuration.

3.4.1.1 Le promoteur du projet de MEDIG

M. BARRY, Franco-Guinéen résidant en France, est un entrepreneur, ingénieur informaticien d'origine, qui dirige une entreprise de services informatiques basée en France, YGROUP.

Parallèlement à ses activités de base, cette société développe une offre de transfert d'argent en direction de la Guinée, qui permettrait de canaliser une partie des transferts financiers réalisés par la diaspora, avec pour spécificités de: 1) être moins coûteuse que les deux opérateurs internationaux qui dominent le marché, 2) canaliser une partie des flux financiers qui circulent informellement ("circuit Chateaurouge - Madina"), 3) flécher ces transferts vers des dépenses utiles pour les familles (éducation, eau, électricité, etc.) plutôt que de les voir trop souvent consacrées à des dépenses somptuaires ou liées à de multiples cérémonies sociales; avant que de plus tard 4) les canaliser en direction de projets productifs.

M. BARRY a donc un intérêt certain à développer sesréseaux dans la diaspora guinéenne, dont il a visiblement **une bonne connaissance**.

3.4.1.2 Le projet de MEDIG

L'ambition générale est donc de **fédérer des entrepreneurs et des cadres de la diaspora guinéenne**, vivant avant tout en Europe mais aussi dans le monde, pour **mobiliser leurs compétences et leurs capacités d'investissement au profit du développement économique de la Guinée**.

Au cours de plusieurs échanges avec le consultant réalisés au mois de juillet et d'août, les éléments suivants ont été mis en évidence et approfondis

3.4.1.3 Opportunité de soutenir le projet

Elle nous semble **très forte**: la diaspora guinéenne, qui est **majoritairement présente en Europe** (bien que des statistiques précises fassent défaut), compte dans ses rangs des individus bien formés, dynamiques, et qui pour certains occupent des positions professionnelles intéressantes. **Catalyser la mobilisation de ces ressources humaines et financières** serait assurément une excellente chose pour la Guinée.

Par contrecoup, la présence et l'influence économique croissante de Guinéens de la diaspora, immergés dans la vie économique européenne et pour une large part formés en Europe, constituerait **un vecteur irremplaçable de modernisation des pratiques économique guinéennes, susceptible de produire des résultats importants à moyen et long terme**.

Idéalement, cette démarche devrait être **conjointe à celle d'EUROCHAM**: mis en relation avec M. THERIAN, M. BARRY a déjà confirmé son souhait de voir l'antenne guinéenne de sa société adhérer à EUROCHAM. Ce lien pourrait, par exemple, se traduire par la création d'une **vice-présidence d'EUROCHAM chargée des entrepreneurs de la diaspora**, qui pourrait (ou non) être attribuée

au président du MEDIG (ce qui supposerait sans doute que ce dernier adhère à EUROCHAM directement).

3.4.1.4 MEDIG et Diplomatie économique européenne

Plus largement, **l'enjeu apparaît crucial pour l'Europe elle-même et son influence en Guinée**. On connaît l'importance croissante de la **question migratoire** en Europe et les conséquences politiques qu'elle entraîne: c'est bien sûr l'un des axes sur lequel le Plan d'Investissement Extérieur entend intervenir.

Une initiative qui permettrait de travailler l'image de la diaspora guinéenne, pour la faire apparaître (sur le fondement de réalisations objectives) comme **un "pont humain et économique" entre l'Europe et la Guinée**, bénéfique à la Guinée mais aussi à l'Europe, constituerait un contrepoint fort à des discours de fermeture et serait susceptible d'avoir un impact très fort en termes d'image.

Pour l'Union européenne cette mise en valeur économique des atouts de la diaspora, qui s'investirait en Guinée mais dont le centre de gravité des intérêts économiques et personnels resterait en Europe, représenterait **un vecteur d'influence de premier plan**. Convenablement mise en oeuvre, cette démarche constituerait pour l'Europe **un atout très fort, susceptible de contrebalancer ceux de puissances concurrentes** mieux dotées sur d'autres plans.

Sur la base d'un pilote réalisé en Guinée, il serait par ailleurs parfaitement possible de **dupliquer le concept dans d'autres pays africains**, ajoutant ainsi **une dimension diasporique supplémentaire au SB4A**.

3.4.1.5 Réserves à lever

Elles ne réduisent pas la très forte opportunité évoquée ci-dessus mais doivent néanmoins être prises en compte:

- Réserve relative au **porteur du projet**: les entretiens préalables semblent confirmer la qualité personnelle du porteur de projet M. Abdoulaye BARRY. Il conviendrait toutefois sans doute d'explorer plus en détail la qualité de ses réalisations professionnelles et de ses connections dans la diaspora guinéenne.

- Réserve relative au **risque de "communautarisation"** du projet: le MEDIG devrait être clairement ouvert à l'ensemble des composantes de la diaspora guinéenne - il faudrait éviter de reproduire à l'étranger les clivages communautaires qui, on le sait, affectent le pays (avec le risque, par exemple, qu'il devienne une organisation liée exclusivement ou quasi-exclusivement à la communauté peule).

- Ce risque est particulièrement prégnant dans le contexte actuel: avant un éventuel soutien de l'UE, il pourrait être utile d'obtenir du futur MEDIG un engagement formel à **s'interdire de prendre position sur la politique intérieure** guinéenne.

3.4.1.6 Deux options : diaspora en Europe, ou dans le monde

Les deux sont envisageables et présentent **des avantages comme des inconvénients** : cette décison mérite d'être soupesée avec la DUE. On aurait donc :

- Un « **MEDIG** », de portée globale, dont le centre de gravité serait de fait en Europe, compte tenu de la localisation de la diapora, ou

- Un « **MEDIGE** » : « Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne en Europe ».

Dans le cas où l'option d'un MEDIG serait retenue, il est évident qu'à un éventuel soutien de l'UE devrait correspondre un **accent mis sur la composante européenne du MEDIG**, ce qui serait légitime tant au regard de l'appui apporté que de la localisation de la diaspora guinéenne.

Par exemple, **un "collège de membres" pourrait être mis en place pour chaque région du monde** avec un système de quotas: le soutien de l'UE pourrait dès lors être conditionné à un engagement du MEDIG que le "**collège européen**" représente au moins 50% (ou plus) des adhérents pendant une durée à déterminer (par exemple 5 ans).

3.4.1.7 Documents préliminaires

Sur ces bases, un **document de présentation** et un **budget estimatif préliminaires** ont été réalisés (en annexe).

Le porteur du projet M. BARRY estime réaliste de tabler sur **une dizaine de membres** au moment de la création. Augmentant régulièrement, en privilégiant la qualité à la quantité, cet effectif pourrait atteindre une soixantaine de membres au moins à un horizon de trois ans.

3.4.1.8 Quel soutien du SB4A au MEDIG ?

Nous recommandons d'envisager la possibilité de **soutenir le projet de MEDIG au titre du SB4A**.

Si les réserves évoquées ci-dessus sont levées, ce que nous jugeons probable, il y aurait là la possibilité de donner corps à un **concept novateur**, permettant à la fois de canalyser des capacités humaines et financières et de **contribuer fortement à l'amélioration de l'environnement des affaires et du climat des investissements**, via la **diffusion par l'exemple de bonnes pratiques** produisant de bons résultats.

Dès lors, ce concept pourrait être affiné en vue d'être **reproduit dans d'autres pays** d'origine des flux migratoires : il y aurait là **une réponse très forte à apporter à une série de problématiques contemporaines liées à la question des flux migratoires**.

Pour ce faire, nous proposons en première analyse d'**envisager le soutien suivant** au titre du **SB4A**, avec la possibilité d'**articuler ce soutien aux actions de la Diplomatie économique européenne** :

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Actions**	**Montant estimatif**
Appuyer la création d'une organisation des entrepreneurs de la diaspora guinéenne	Cartographie de la diaspora Rédaction d'un *Position Paper*	20 k€
	Création de matériels de communication	15 k€
	Déplacements pour sensibiliser et recruter la diaspora	20 k€
	Participation aux rencontres du SB4A	TBC 10 k€ environ
	Assistance technique	10 k€
	Total	**75 k€ environ**

3.4.2 Vers un appui aux actions du Centre des Jeunes Dirigeants de Guinée (CJD-Guinée)

Le Centre des Jeunes Dirigeants est un mouvement d'entrepreneurs créé en France en 1938, qui compte un total de **5000 adhérents répartis dans 19 pays**.

La section guinéenne a été **créée en 2015** avec 8 personnes : elle compte à présent **49 adhérents, qui revendiquent 53 entreprises et 3950 emplois créés**.

Souhaitant prendre position au sein du DPP, elle s'est dotée de 2 Commissions :

- **Commission sur le Financement**
- **Commission sur l'Amélioration du cadre des affaires**

Une première note nous a été transmise sur ces sujets (en annexe) : elle représente un travail de réflexion intéressant, en ce qu'il est **en prise avec les réalités que connaissent les jeunes entrepreneurs guinéens** « modernes » (car pour une partie assez bien formés, souvent à l'étranger), et sincèrement désireux de s'inscrire dans une logique d'efficacité économique.

Nous avons rencontré une délégation de représentants du CJD et il nous semble utile d'**encourager leurs efforts**. Nous y voyons en effet **plusieurs avantages** :

- Dans le cadre du **SB4A**, cet appui offrirait la possibilité de recueillir un regard proche du terrain sur les problématiques des TPE / PME, qui compléterait bien celui que peuvent apporter les entrepreneurs européens ou les entrepreneurs déjà bien installés.
- En termes de **financement de PME** : il y aurait là un vivier de porteurs de projets, pour la plupart dotés de références, qui seraient facilement mobilisables dans le cadre des instruments du PIE.
- Cette démarche pourrait fonctionner en bonne **synergie avec le projet de MEDIG** : par exemple en offrant la possibilité d'identifier des partenaires dynamiques pour les entrepreneurs de la diaspora.
- Enfin, l'appui à cette « jeune garde » d'entrepreneurs offrirait, très certainement, des **opportunités intéressantes de communication** pour promouvoir l'image de la DUE.

Ainsi, **nous recommandons d'envisager un appui au CJD-Guinée**, en y consacrant **une première enveloppe d'environ 25 k€**, dont l'affection serait à préciser comme indiqué à la page suivante :

Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4		
Objectif	**Action**	**Montant estimatif**
Appuyer le développement du Centre des Jeunes Dirigeants	Rédaction de deux *Policy Papers* : le financement des PME et l'environnement des affaires, du point de vue de jeunes entrepreneurs guinéens.	20 k€ (ventilation à préciser)
	Participation régulière à des échanges avec la DUE dans le cadre du SB4A	
	Recensement d'un portefeuille d'entreprises et de projets à soutenir financièrement (en articulation avec les différents mécanismes de garantie disponibles)	
	Assistance technique	5 k€
	Total	**25 k€**

3.5 Synthèse : proposition de plan d'appui au dialogue public-privé en lien avec le SB4A et la diplomatie économique européenne

Au terme de notre revue du secteur privé en Guinée, de ses organisations professionnelles et de l'état du dialogue public-privé, nous sommes parvenus au **constat de l'insuccès de l'architecture actuelle du « Guinée Business Forum »**, telle qu'elle a été construite depuis 2014 avec l'appui du Groupe Banque Mondiale.

Cette architecture n'a pas pu fonctionner de manière satisfaisante depuis cinq ans et les résultats qu'elle a obtenu, comme l'amélioration de la position de la Guinée dans le classement Doing Business, ne semblent avoir touché qu'à **des points relativement marginaux par rapport aux grands problèmes structurels** de l'environnement des affaires et du climat des investissements.

Dans le contexte actuel, ses chances de connaître un renouveau et d'atteindre le niveau d'efficacité escompté semblent extrêmement réduites, même si le Groupe Banque Mondiale entend lui donner « **une dernière chance** ». Nous ne pensons donc pas souhaitable que l'UE investisse des ressources dans cette architecture de DPP ou dans la conception d'une nouvelle architecture, au moins à l'horizon des 18 prochains mois. Ce délai permet toutefois de **poser les jalons** d'une action renouvelée prenant en compte à la fois le besoin d'améliorer l'environnement des affaires et des investissements, et la défense et la **promotion des intérêts économiques européens**.

Les **recommandations** ci-dessous traduisent ces objectifs et sont destinées à la fois à la sphère publique et à la sphère privée. Elles devraient être articulées dans le cadre d'une action de **diplomatie économique européenne,** dont nous exposons par ailleurs ce que pourraient être les grandes lignes.

A l'égard de la sphère publique

Le **renouveau du DPP national** dépendra de facteurs politiques complexes, dans un délai que le contexte actuel rend malaisément prévisible. Tout au plus peut-on à ce stade faire le constat de l'inadéquation de l'architecture actuelle au contexte guinéen : il y a là **des enseignements à tirer** qui contribueront, le moment venu, à définir une architecture mieux adaptée.

Si la « Plateforme de Concertation du Secteur Privé » et le « Guinée Business Forum » n'ont pas fonctionné, le **caractère interministériel du Comité Public de Réforme** est une idée intéressante. Nous recommandons d'étudier plus en détail le fonctionnement de cet organe de coordination, pour déterminer comment le cas échéant **l'appuyer efficacement** et encourager les fonctionnaires les plus disposés aux réformes.

Par ailleurs le **Tribunal de Commerce**, qui vient d'être créé après que le secteur privé l'a longtemps réclamé, pourrait devenir une institution **utile à l'amélioration de l'environnement des affaires et au climat des investissements**. Nous recommandons également de réaliser un état des lieux précis pour déterminer comment **l'appuyer efficacement**.

A l'égard de la sphère privée

Autant les recommandations d'actions relatives à la sphère publique apparaissent limitées par le contexte, et surtout destinées à préparer des développements ultérieurs, autant des **initiatives substantielles** sont souhaitables à l'égard de la sphère privée.

On l'a vu, l'une des causes des difficultés du DPP tient au manque d'organisation collective et aux divisions profondes du **secteur privé guinéen,** qui est très hétérogène. Il travaille dans des conditions difficiles, souffrant en particulier du manque de financements. Il est en même temps courtisé par les opérateurs économiques non-européens, car son appui est crucial pour s'implanter et travailler en Guinée. Tout indique l'importance de mener une **action spécifique auprès des différentes catégories d'entrepreneurs guinéens**.

Cette action devrait concerner **les différentes catégories d'opérateurs guinéens** : ceux qui sont déjà bien établis (en particulier ceux rassemblés dans les trois patronats), mais aussi ceux qui présentent un potentiel important, qu'il s'agisse de jeunes entrepreneurs guinéens (Centre des Jeunes Dirigeants) ou d'entrepreneurs de la diaspora (MEDIG).

- A l'égard des **grands entrepreneurs guinéens** et particulièrement de ceux rassemblés dans les trois patronats, une première action utile consisterait à les engager dans une action de formation / sensibilisation, permettant de mieux les informer des missions d'une organisation patronale moderne et de contribuer à une future réunification. Elle devrait également être conçue pour rapprocher les dirigeants de ces patronats des intérêts économiques européens et favoriser les échanges dans le cadre du SB4A.

- A l'égard du **groupe de « jeunes entrepreneurs »** rassemblés dans le CJD : l'enjeu serait d'appuyer le développement de cette organisation prometteuse pour l'engager dans le SB4A et tirer parti de son point de vue spécifique sur les problèmes des PME guinéennes ; mais aussi pour identifier en son sein un vivier d'entreprises et de projets que le PIE pourrait soutenir.

- A l'égard des **entrepreneurs de la diaspora**, que le « MEDIG / MEDIGE » se proposer de rassembler : l'enjeu serait de créer une organisation **pilote**, permettant de les fédérer en vue d'aider à mobiliser leurs compétences et leurs capacités d'investissement au profit du développement de la Guinée. Souvent formés en Europe, ces entrepreneurs seraient autant d'ambassadeurs en Guinée du « European way of doing business », concourant à une modernisation progressive de la pratique des affaires. De la même manière que précédemment, l'action permettrait d'identifier un vivier d'entreprises et de projets que le PIE pourrait soutenir.

Sur cette base, **la DUE disposera d'une connaissance fine et d'une proximité avec les opérateurs économiques guinéens** susceptibles d'être encouragés à conclure des partenariats avec des opérateurs économiques européens, dans le cadre de projets conjoints ou de rapprochements de plus long terme (action spécifique de partenariat inter-entreprises).

De son côté, le secteur privé européen en Guinée a atteint un consensus sur le besoin de se structurer : les travaux de la **Chambre de Commerce Européenne** ont bien avancé, et appuyer leur finalisation rapide est une priorité. EUROCHAM-GUINEE devrait ainsi devenir rapidement une institution largement représentative et bien organisée, qui pourra s'affirmer comme le navire amiral des intérêts économiques européens en Guinée.

Elle pourra aider ses adhérents dans leurs difficultés quotidiennes, **protéger et promouvoir les intérêts des entreprises européennes**, en canalisant notamment vers elles les ressources des coopérations européennes et en aidant à identifier les entreprises et les projets susceptibles d'être soutenus. En devenant rapidement un interlocuteur utile pour la DUE et les différentes institutions dans le cadre du SB4A, elle pourra **influer positivement sur l'environnement des affaires et le climat des investissements**, notamment en systématisant et normalisant la pratique de la « prestation officieuse d'expertise ». Les EUBGs ayant vocation à se multiplier dans la sous-région, EUROCHAM devrait être encouragée à échanger avec eux dans le cadre du SB4A.

Enfin, nous avons décrit la **Chambre des Mines**, qui apparaît comme l'organisation privée de référence en Guinée et compte parmi ses adhérents une proportion importante de grandes entreprises européennes. L'UE devrait engager des relations régulières avec elle pour **prendre connaissance de ses analyses et de ses actions** sur l'environnement des affaires et le climat des investissements : des convergences pourront très probablement être identifiées, qui permettront de créer des synergies. Par ailleurs la Chambre des Mines rassemble une large partie

des grands donneurs d'ordres privés présents en Guinée : nous revenons sur la valorisation de ce potentiel dans nos pistes de plan d'action de diplomatie économique.

Vers un dialogue structuré dans le cadre du SB4A

Au terme de ces actions, l'UE aura ainsi noué des contacts avec les principaux groupes d'opérateurs économiques (guinéens et étrangers) composant l'économie guinéenne : elle pourra dès lors engager avec eux un **dialogue structuré** dans le cadre du SB4A.

Dans le contexte actuel et à l'horizon des 18 prochains mois, ce dialogue pourrait rester **un dialogue informel**, avec des réunions régulières permettant à la DUE de préciser sa connaissance des enjeux d'amélioration de l'environnement des affaires et du climat des investissements, par les échanges avec les différents groupes précités et grâce aux *Position / Policy Papers* qu'ils réaliseront.

En ayant **identifié l'ensemble des principaux acteurs, en ayant engagé leur rapprochement avec les intérêts économiques européens**, et en développant une **connaissance fine du contexte**, ces différentes actions permettraient à l'UE de **préparer efficacement des actions plus structurantes à moyen terme**.

Synthèse - Proposition d'actions à soutenir au titre du SB4			
Objectifs	**Actions**	**Montant estimatif**	**Total**
Evaluation d'un appui potentiel au Comité Public de Réforme	Audit du fonctionnement et identification des appuis à apporter au Comité Public de Réforme Cartographie des fonctionnaires les plus ouverts à la réforme	15 k€	**15 k€**
Evaluation d'un appui potentiel au Tribunal de Commerce	Audit et identification des appuis à apporter au Tribunal de Commerce	15 k€	**15 k€**
Inciter à la structuration du secteur privé guinéen, tout en rapprochant les grands entrepreneurs guinéens des opérateurs économiqus européens	Cartographie des grands entrepreneurs guinéens	20 k€	**60 k€**
	Workshops et Learning expeditions en Guinée et en Europe : amélioration de la compréhension des missions et des moyens d'une organisation professionnelle moderne	40 k€	
Appui à la création de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée	Rédaction d'un *EUBG Position Paper* et de *Policy Papers*	200 k€	**300 k€**
	Création de matériels de communication		
	Participation au SB4A aux niveau national et régional	20 k€	
	Assistance technique	80 k€	
Appuyer la création d'une organisation des entrepreneurs de la diaspora guinéenne	Cartographie de la diaspora Rédaction d'un *Position Paper*	20 k€	**75 k€**
	Création de matériels de communication	15 k€	
	Déplacements pour sensibiliser et recruter la diaspora	20 k€	
	Participation aux rencontres du SB4A	10 k€	
	Assistance technique	10 k€	
Appuyer le développement du Centre des Jeunes Dirigeants	Rédaction de deux *Policy Papers* : le financement des PME et l'environnement des affaires, du point de vue de jeunes entrepreneurs guinéens.	20 k€ (ventilation à préciser)	**25 k€**
	Participation régulière à des échanges avec la DUE / SB4A		
	Recensement d'un portefeuille d'entreprises et de projets à soutenir avec les garanties FEDD		
	Assistance technique	5 k€	
		TOTAL GENERAL	**490 k€**

4 PREMIERS ELEMENTS DE PLAN D'ACTION DE DIPLOMATIE ECONOMIQUE EUROPEENNE

A la suite de la mission en Guinée de M. Julien Ayme pour le Plan d'Investissement Extérieur, le présent document est rédigé à la demande de la Délégation de l'UE en Guinée, en dehors des termes de référence de la mission mais en lien étroit avec eux. Il vise à présenter **des axes possibles pour la diplomatie économique européenne en Guinée, sur une période allant de la mi-2019 à la fin 2020**.

4.1 Contexte

La Délégation de l'UE en Guinée envisage d'affecter des crédits à la **Diplomatie économique européenne**, pour un montant d'environ 2 millions d'Euros jusqu'à fin 2020.

Sur la base d'environ 350 entreprises européennes présentes, la Guinée offre un important de développement économique, qu'une **approche structurée de la DUE** pourrait aider à concrétiser. Cette approche apparaît d'autant plus utile que l'on observe la **montée en puissance rapide d'opérateurs économiques non-européens**, notamment asiatiques, qui pour certains inscrivent vraisemblablement leur action dans le cadre de **stratégies nationales de long terme**.

Les **instruments financiers UE post-2020**, dans la suite du PIE, se tournent vers l'appui aux investissements durables dans les secteurs de l'énergie, de l'agriculture, de l'appui aux PME, des villes durables et de la digitalisation.

La **logique de promotion et de défense des intérêts européens** est au coeur de la réflexion qui guide la préparation et la programmation des instruments financiers européens pour 2020-2027. A côté de cette logique légitime, l'objectif de **contribuer à un développement économique inclusif de la Guinée** apparaît comme fondamental, en lien notamment avec les enjeux migratoires, sur le flanc Sud-Ouest d'un Sahel dont la déstabilisation progresse et dont la Guinée est un corridor d'accès naturel.

Dans un contexte politique guinéen complexe qui devrait durer 12 à 24 mois, l'enjeu pour la DUE semble être de **poser les premiers jalons d'une stratégie de diplomatie économique**, en particulier: en menant un travail important de cartographie, à la fois de ses propres intérêts économiques, de ses concurrents et des principaux opérateurs économiques guinéens ; en structurant la représentation du secteur privé européen et en appuyant plusieurs groupes du secteur privé guinéen ; en testant des concepts d'intervention et en explorant le potentiel de quelques dossiers importants, avec en particulier la mise en œuvre de tout ou partie des recommandations issues de la mission sur l'opérationnalisation du PIE.

4.2 Une position économique européenne forte, mais de plus en plus concurrencée

4.2.1 Une position économique européenne forte et des atouts nombreux

4.2.1.1 La solidité de la position économique européenne

Nous l'avons abordé dans notre chapitre relatif au secteur privé européen en Guinée : l'UE conserve à ce stade une position économique forte dans le pays.

Elle peut compter à la fois sur la présence historique solide de plusieurs grands opérateurs dans des secteurs stratégiques (opérateurs français en particulier) et sur la montée en puissance d'opérateurs plus récents (Italie, Espagne, Portugal, Belgique, Allemagne).

4.2.1.2 La solidité de la position économique européenne

L'UE d'atouts de premier plan en Guinée, qui sont un signe encourageant pour l'avenir pour peu qu'ils soient convenablement valorisés. Pour les évoquer rapidement :

- **La proximité historique et culturelle avec la sphère francophone** : Bien que heurtée et parfois douloureuse, l'histoire commune entre la Guinée et la France a laissé en héritage une langue et une influence profonde sur l'organisation des institutions et le droit, mais aussi les référentiels techniques, normes et pratiques utilisées dans différents secteurs économiques. Cette proximité reste encore présente : la France et l'Europe restent le voisinage immédiat, où les Guinéens aisés vont se soigner, investir, faire du shopping, envoient leurs enfants étudier, etc.
- **Une excellente connaissance du terrain** : à l'inverse, cette proximité ancienne dote les Européens (Français en tête, mais pas seulement) d'une connaissance fine de la Guinée et de réseaux efficaces. Elle a créé des liens humains forts (études, mariages, etc.) qui y concourent puissamment. Cette connaissance est d'autant plus précieuse que la Guinée est un pays complexe à décrypter, plus sans doute que beaucoup d'autres pays d'Afrique de l'Ouest.
- **La présence d'une proportion majoritaire de la diaspora guinéenne** : Conséquence de l'histoire et de la proximité géographique une large partie de la diaspora guinéenne réside en Europe (France, Belgique, etc.) : elle y dispose d'un niveau de formation et de capacités économiques relativement élevées, qui se traduisent déjà par des transferts importants mais qui pourraient et devraient être mieux mobilisés au bénéfice du développement de la Guinée.
- **Un stock important d'IDE** correspondant à des positions solides dans des secteurs stratégiques : nous avons recensé les points saillants de la présence économique européenne, qui est très forte dans plusieurs secteurs-clés tels que la logistique, les télécoms, la banque, différents biens d'équipement, certains secteurs agricoles, etc.
- **La présence de grandes entreprises internationales** : elles occupent de manière générale les secteurs-clés cités ci-dessus. Cette présence est positive pour elle-même, mais aussi par la possibilité qu'elle offre de « ruisseler » en direction de sous-traitants, PME et ETI guinéennes et européennes.
- **Une position importante dans les échanges commerciaux** : si la position de l'UE comme client s'est effondrée récemment au profit de l'Asie, ce qui est préoccupant à terme, elle conserve la première position de fournisseur de la Guinée, avec environ 40% du total. Si les importations en UE des principaux produits d'exportation guinéens (les minerais) ne devraient pas augmenter de manière très importante, la proximité du marché européen le prédispose en revanche à pouvoir jouer un rôle moteur dans le développement des exportations guinéennes hors mines, en particulier celles du secteur agricole.

- **Un vivier de PME (souvent euro-guinéennes) ne demandant qu'à grandir** : si une cartographie précise reste à réaliser, on constate qu'une proportion importante des entreprises européennes actives en Guinée sont un tissu de PME, souvent euro-guinéennes[42] de par leur actionnariat et/ou leur collaborateurs et/ou leurs partenariats et/ou leurs marchés. Ces PME constituent un tissu dynamique, qui pourrait être fortement développé moyennant un appui bien conçu.
- **Une coopération ancienne et importante** : qu'il s'agisse de l'UE ou de ses Etats-membres, la coopération au développement originaire d'Europe est, en Guinée comme ailleurs en Afrique, un acteur de premier plan. En découlent des opportunités nombreuses de positionner des entreprises européennes sur des financements publics, opportunités dont la valorisation devrait être systématisée comme semblent le faire nos grands concurrents.
- **Des capacités financières importantes** : via les différents instruments européens (dont le PIE) et ceux des Etats-membres, qui pourraient être fortement relayés par la finance européenne (montée en puissance de fonds dédiés dans les pays voisins), l'Europe dispose d'un levier potentiel très puissant.
- **La valeur technique et morale du « European Way of Doing Business »** : sauf exception les entreprises européennes ne peuvent jouer sur les coûts, surtout au regard de la concurrence croissante venue d'Asie. En revanche elles disposent d'une qualité technique de premier plan, ainsi que d'une préoccupation reconnue pour les aspects sociaux (notamment la formation du capital humain) et environnementaux. Ces caractéristiques lui donnent un avantage comparatif potentiel important : elles peuvent aussi être instrumentalisées au profit de son influence économique, notamment dans les relations avec certains grands concurrents.
- **Une image positive** : au confluent de la proximité historique et culturelle, d'une présence économique prenant en compte la RSE et de l'action de la coopération au développement, l'Europe dans son ensemble bénéficie d'une image relativement positive par rapport à d'autres concurrents. Il s'agit d'un atout important qui devrait être travaillé, la question de la gestion des flux migratoires faisant figure d'enjeu majeur.

Cette liste rend compte de la **force des atouts** sur lesquels peut compter l'UE en Guinée pour défendre et développer sa présence économique. Convenablement **articulés dans le cadre d'un plan de Diplomatie économique européenne** ils laissent escompter des perspectives très positives, avec des retombées économiques importantes mais aussi, sur un plan plus général, l'atteinte d'**une configuration mutuellement bénéfique entre la Guinée et l'Europe**, où au développement des intérêts économiques européens correspondrait une croissance réellement inclusive et durable, porteuse de développement et de création d'emplois pour les Guinéens.

4.2.2 La montée en puissance rapide d'une concurrence résolue

Comme beaucoup d'autres pays d'Afrique, la Guinée connaît depuis le début des années 2000 les conséquences de la mondialisation, avec l'arrivée de nouveaux partenaires et de leurs opérateurs économiques. Ces nouveaux arrivants bouleversent des positions établies de longue date, avec **des évolutions parfois très rapides**.

[42] On a vu la difficulté que cet état de fait entraîne au sujet de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée, lorsqu'il s'est agit de définir « l'européanité » des entreprises.

C'est le cas en Guinée, ou la **montée en puissance des intérêts économiques asiatiques** (Chine en tête), en particulier, est spectaculaire notamment dans le secteur minier. Elle se reflète dans la structure des exportations, mais plus généralement dans la présence croissante d'opérateurs économiques de secteurs variés qui se développent de proche en proche, de manière autonome ou, de préférence, en lien avec de grands opérateurs économiques guinéens.

Mais l'Asie (de l'Est) n'est pas la seule concernée : comme ailleurs en Afrique, là encore, on observe le **dynamisme de puissances développées ou émergentes**, qui semblent articuler leur développement commercial à une politique nationale d'influence souvent bien conçue.

Pour l'UE et ses Etats-membres, faire face à cette concurrence est une question cruciale à laquelle des réponses urgentes devraient être apportées. Si la concurrence est rude et visiblement bien organisée, **l'UE dispose néanmoins d'atouts très solides** qui, convenablement articulés, pourraient garantir l'avenir et le développement de sa présence économique en y ajoutant sans doute, par rapport à d'autres acteurs, une attention particulière portée aux dimensions sociales et environnementales.

Pour passer en revue rapidement les principales puissances hors UE actives en Guinée :

4.2.2.1 La Chine

Le plus solidement implanté des nouveaux acteurs[43], la Chine développe sa présence économique et générale en Guinée, comme on sait que c'est le cas ailleurs en Afrique.
Elle se positionne fortement dans le secteur des infrastructures et le secteur minier, le secteur énergétique, celui des pêches, en attendant probablement d'autres développements dans les secteurs forestiers et agricole. Elle investit également les marchés des produits de consommation courante et graduellement ceux d'équipement. Ses entreprises montent en puissance, en s'appuyant intelligemment sur des opérateurs économiques locaux influents. La diaspora chinoise semble d'ores et déjà solidement implantée en Guinée : en témoigne de manière visible la Cité Chinoise créée à Conakry.
En Guinée comme ailleurs : tout ces développements semblent s'inscrire dans le cadre d'une stratégie de long terme remarquable, multidimensionnelle, très intelligemment construite et mise en œuvre avec méthode et énergie. De ce fait, un basculement accéléré de l'économie guinéenne vers l'Asie fait partie des probabilités pour un avenir proche, ainsi que nous le développons ci-après.

4.2.2.2 Les Etats-Unis

Hébergeant eux aussi une diaspora guinéenne significative, les Etats-Unis semblent rehausser leur intérêt pour la Guinée sur tous les plans, sans doute en relation avec la proximité d'un Sahel en crise et du fait de l'importance du pays, mines notamment. Nous manquons de visibilité sur la cartographie exacte des intérêts économiques américains, mais ils semblent augmenter, avec notamment des développements dans le secteur agricole. L'acquisition prochaine (semble-t-il) de la BICIGUI par une banque américaine devrait constituer un jalon important dans le développement de cette présence. Notons que, comme le marché européen, le marché américain pourrait être développé pour absorber des exportations guinéennes, en tirant parti de l'AGOA, et en particulier dans le domaine agroalimentaire.

4.2.2.3 Le Maroc

[43] Cette nouveauté n'est d'ailleur que relative, puisque la Guinée a entretenu avec la Chine, comme du reste avec la Russie, des relations assez étroites pendant la Guerre froide.

Dans le cadre d'une stratégie africaine volontariste impulsée par le Roi Mohammed VI, la présence marocaine augmente rapidement en Guinée. Plusieurs visites royales ont eu lieu récemment, qui ont donné lie à des déplacements d'entrepreneurs et à des partenariats économiques qui commencent à se traduire concrètement. En témoigne notamment le positionnement d'opérateurs bancaires, de la compagnie aérienne marocaine : ces dynamiques sont probablement vouées à se développer rapidement à l'avenir. Elles sont en outre renforcées par l'appartenance du Maroc à la CEDEAO et la facilité que cela offre pour les déplacements des Guinéens : le Maroc, et notamment Casablanca, s'affirment comme une destination alternative à l'Europe pour les affaires, les soins, l'éducation, les placements, etc. Compte tenu de la présence de sa diaspora en Europe, tout comme de son intégration croissante dans les chaînes de valeur européennes (zones franches marocaines : Tanger, etc.), mais aussi de sa sensibilité croissante au sujet des flux migratoires d'origine subsaharienne, il semble qu'une convergence d'intérêts croissante puisse être mise en valeur entre l'UE et le Maroc.

4.2.2.4 La Turquie

Elle aussi de plus en plus investie en Afrique, la Turquie semble avoir fait de la Guinée une cible pour le développement économique de ses entreprises. Un Forum d'affaires guinéo-turc a notamment été organisé récemment à Istanbul, au cours duquel des accords de partenariat auraient été conclus, notamment dans la défense, l'éducation ou les technologies de l'information.

4.2.2.5 La Russie

Partenaire comme la Chine de la Guinée dans les années de Guerre froide, la Russie avait conservé une présence économique à travers les activités minières de Rusal. On sait que la Russie investit de manière renouvelée dans le développement de son influence, notamment économique, en Afrique : il ne semble pas que la Guinée fasse exception. Héritage des décennies précédentes, la Russie peut elle aussi s'appuyer sur des liens humains, dus notamment à la formation dans le bloc de l'Est d'un certain nombre de cadres.

4.2.2.6 Le Golfe

Outre une coopération religieuse ancienne, on peut noter le développement récent et important des activités minières de GAC (Emirats Arabes Unis). Dubaï étant par ailleurs une destination de plus en plus prisée de l'élite guinéenne, pour les affaires et les loisirs. Enfin, il semblerait que la Banque Islamique de Développement envisage d'augmenter ses activités en Guinée, probablement à travers les travaux qu'elle mène sur le sujet des « chaînes de valeur au service du développement ».

4.2.2.7 Le Japon

Faiblement présent au plan économique en Guinée, le Japon se dote lui aussi d'une politique africaine structurée, en lien notamment avec l'Inde[44], et probablement en réaction à la montée en puissance de la Chine. Sur la base d'une coopération au développement substantielle, il est probable que des développements économiques soient envisagés.

4.2.2.8 L'Inde

[44] Avec un axe « Afrique – Inde – Japon » présenté récemment.

En lien notamment avec le Japon, l'Inde développe ses positions économiques en Afrique subsaharienne à partir de ses zones de présence historique à l'Est. Sa présence reste mineure en Guinée (et plus faible par exemple qu'en Afrique centrale, encore qu'elle soit bien représentée au sein de la base industrielle très réduite du pays), mais il est là encore probable que des développements économiques soient à l'étude, que les grands conglomérats indiens aideront à mettre en œuvre le moment venu.

4.2.2.9 Une puissance diasporique : le Liban

Comme dans tous les pays africains francophones, les « Libanais[45] » forment une communauté très active au plan économique. Depuis des positions dans le commerce, ils se sont progressivement développés dans de nombreux secteurs économiques. Sans information précise sur leur degré d'organisation interne, il est incontestable qu'ils représentent collectivement une force économique majeure en Guinée : de manière très significative, la plus grande société minière du pays (la SMB Boke) repose sur une « alliance sino-libanaise » - cet attelage étant visiblement très efficace. Point positif pour l'influence de l'UE : une large partie des Libanais de Guinée semblent être dotés d'une nationalité européenne (en général française) et liés à l'Europe par de multiples liens, personnels et professionnels.

Ce rapide tour d'horizon comporte certainement des lacunes, mais il a l'avantage de planter le décor de la concurrence croissante à laquelle l'UE et ses entreprises se trouvent exposées en Guinée. L'une des priorités à cet égard serait de réaliser **une cartographie précise de la présence de ces différents acteurs et de leurs perspectives de développement**.

Ainsi pourrait être précisées les espaces de **synergies** et les espaces de **rivalité** avec les uns et les autres. Compte tenu de la force de ses atouts et de la priorité qu'elle accorde au développement économique inclusif de la Guinée, il est probable que l'UE pourrait trouver **une position centrale** parmi les partenaires étrangers du pays, qui lui permettrait de conjurer le risque d'éviction économique, en balançant les intérêts et les autres en en tirant le meilleur parti pour ses entreprises

4.2.3 Un risque important : le basculement de l'économie guinéenne vers l'Asie

4.2.3.1 Le développement rapide de la présence économique asiatique se traduit déjà de manière claire

Entre 2013 et 2017, la structure des **exportations guinéennes a connu un basculement vers l'Asie**, la part des exportations européennes se réduisant très fortement pour tomber à 3,27% (contre 42,27% en 2013).

[45] Ils sont appelés ainsi et forment une communauté à part, bien que certains soient nés dans le pays de familles présentes depuis 3 ou 4 générations.

En 2017, les principales zones d'exportation de la Guinée sont l'Asie (66,65%), les autres pays (23,15%), l'Union européenne (3,27%), et la CEDEAO (3,17%).

Evolution de la valeur des exportations FAB par zone de destination

Zone de destination	Exportations FAB				
	2013	2014	2015	2016	2017
	Valeur				
	En millions US				
CEDEAO	61,61	489,52	380,86	123,03	145,56
Afrique Centrale	0,25	0,69	0,71	0,01	10,29
Pays de l'AELE	459,45	105,00	25,51	63,25	30,31
Union européenne	797,49	490,89	469,10	111,20	150,40
Pays Arabes	4,34	39,98	7,88	7,15	5,53
Maghreb	2,33	0,93	3,65	0,45	7,46
Europe de l'Est	63,32	42,10	48,21	9,55	47,00
Asie	92,77	332,54	544,78	1 821,22	3 062,01
Continent Américain	109,60	156,92	124,46	12,76	71,88
Autres pays	295,10	407,76	175,99	265,73	1 063,61
Total	**1 886,26**	**2 066,34**	**1 781,15**	**2 414,35**	**4 594,06**

Source : BCRG/DGES/DSBP/SBP

L'UE reste en revanche le principal fournisseur de la Guinée, avec une part de marché assez stable d'environ 40%[46].

En 2017, les principales zones de provenance des produits importés par les agents économiques résidents sont : l'Union européenne (40,45 %), l'Asie (20,87 %.), la CEDEAO (14,57 %) et le Continent américain (9,10 %).

Evolution de la valeur des importations FAB par zone de provenance

Zone de provenance	Importations FAB				
	2013	2014	2015	2016	2017
	Valeur				
	En millions US				
CEDEAO	104,79	131,16	155,15	26,66	507,45
Afrique Centrale	0,43	0,24	1,22	0,03	7,62
Pays de l'AELE	14,15	10,22	15,75	1,49	6,99
Union européenne	833,25	983,29	885,78	4 100,32	1 409,16
Pays Arabes	30,09	43,95	67,56	12,06	36,87
Maghreb	93,19	81,82	38,30	7,03	79,25
Europe de l'Est	13,13	16,53	46,76	8,29	57,90
Asie	622,81	749,37	705,39	201,59	727,08
Continent Américain	126,42	90,66	97,94	21,28	316,99
Autres pays	300,80	265,17	177,90	50,70	334,73
Total	**2 139,06**	**2 372,42**	**2 191,75**	**4 429,44**	**3 484,05**

Source : BCRG/DGES/DSBP/SBP

Il est toutefois à craindre que cette position de fournisseur privilégié ne soit vouée à **s'éroder** si les dynamiques actuelles suivent leur cours : donc à mesure que les partenariats et les investissements avec d'autres régions du monde, avant tout l'Asie, progressent.

[46] L'année 2016 étant exceptionnelle, tant en volume que pour la proportion d'importations européennes, ce qui reflète les importations de biens d'équipement par plusieurs grandes sociétés minières.

Il serait à cet égard éclairant de **connaître plus précisément** la structure et l'évolution des échanges commerciaux avec l'Asie, ainsi que l'évolution de la présence des entreprises asiatiques en Guinée. De même, il serait très utile de préciser le périmètre de la coopération qui existe entre la Guinée et l'Asie, en particulier la Chine, laquelle monte en puissance aussi en termes de financements de projets.

4.2.3.2 Un enjeu essentiel : la région de Boke, ses mines, son potentiel agricole et sa future Zone économique spéciale

Un projet ambitieux au potentiel très important

Le projet de création de cette ZES correspond à la **forte progression des activités minières dans la région de Boke**, qui a déjà eu pour conséquence une très forte augmentation de la population de la ville - laquelle serait passée en 5 ou 6 ans de 200.000 à 1 million d'habitants environ. On sait par ailleurs que la région de Boke est la région d'origine de l'actuel Président de la République.

L'enjeu serait dès lors de **planifier harmonieusement le développement minier, industriel et agro-alimentaire de la région et le développement urbain de l'agglomération**. Une zone de 20 km2 a été identifiée pour l'installation de la ZES.

Projet suivi de près par la Présidence, la **création de la ZES de Boke a été décrétée en 2017**. Une Autorité de Développement et d'Administration des Zones Economiques Spéciales (ADAZ) a été créée pour la mettre en oeuvre fin 2018. Celle-ci est dirigée par un Directeur Général, M. Mohamed Seinkoun GASSAMA, qui est secondé d'un DG Adjoint, M. Moussa DABO.

Une mise en œuvre lente et assez confuse

L'ADAZ reste embryonnaire: elle se compose à ce stade du DG et du DGA et d'un secrétariat. Des visites d'étude ont été réalisées (en Ethiopie notamment, où la Chine installe des zones similaires) et un premier atelier a été organisé en mars 2019, qui a permis d'éclairer la marche à suivre. Enfin, une esquisse de schéma directeur a été réalisée, par un bureau d'étude de **Singapour** (ce qui n'est pas du tout indifférent).

Les prochaines étapes auxquelles l'Autorité s'attache devraient être:

- avant tout, la mise en place d'un cadre législatif ad hoc: l'ONUDI serait disposée à envoyer des experts et des discussions ont lieu avec la SFI et la BIsD.
- la réalisation d'études de faisabilité technique: environnementales, sociales, ainsi que des études relatives aux chaînes de valeur à développer,
- la définition d'un plan directeur (à partir de l'actuel schéma directeur préliminaire): la gestion des titres fonciers sera un sujet complexe à gérer,
- et la rédaction d'un plan d'affaire.

Il ne semble pas qu'un calendrier précis soit déterminé pour ces différentes étapes.

Un risque fondamental: avec la ZES de Boke, le risque d'une marginalisation irréversible des intérêts économiques européens en Guinée, au profit de l'Asie ?

Nous avons évoqué le fait que la première esquisse de schéma directeur a été réalisé par un bureau d'étude singapourien: il y a là un indice potentiellement très significatif.

On sait en effet que Singapour est doté d'un fonds souverain: TEMASEK HOLDING, qui contrôle 53,81% d'OLAM INTERNATIONAL. OLAM est un géant de l'agro-alimentaire de plus en plus présent en Afrique (cacao, coton, huile de palme, hévéa, etc.): compte tenu du potentiel agricole de la région de Boke (et plus généralement de la Guinée), il semble **très probable qu'OLAM s'y intéresse et étudie de près la possibilité de prendre en charge le projet de ZES**.

Ce scénario est d'autant plus probable qu'OLAM a une expérience de création de zone économique spéciale en Afrique francophone: son fleuron est la "**Gabon Special Economic Zone**" (GSEZ), qui est installée à côté de Libreville et est dédiée à la filière Bois, sur laquelle l'auteur du rapport a eu l'occasion de travailler il y a quelques mois.

L'expérience de la GSEZ comporte des aspects très positifs et d'autres qui le sont beaucoup moins - pour le Gabon, mais avant tout **pour les intérêts économiques européens au Gabon**:

- La GSEZ a certes fortement concouru à attirer des investissements directs au Gabon et conduit à la création d'infrastructures et d'industries de transformation: en ce sens, elle représente **une réalisation assez remarquable**[47] et vraisemblablement unique en Afrique francophone.
- En revanche, de **lourdes conséquences négatives** sont à noter, qui ont conduit certains observateurs à parler de "croissance appauvrissante": chute des recettes fiscales de la filière Bois , dégradation des salaires et des conditions sociales des travailleurs, avec de manière générale de faibles retombées économiques pour le pays et les populations; et enfin un respect contesté des normes environnementales[48].
- Surtout, la GSEZ a fortement contribué à **une véritable éviction des intérêts économiques européens[49] du Gabon, au profit des intérêts économiques asiatiques**. Cette éviction s'est réalisée tout d'abord dans la filière Bois (où l'on est passé d'environ 3/4 d'intérêts européens à une situation aujourd'hui inversée, les entreprises asiatiques comptant pour les 3/4 environ) et se produit de proche en proche dans d'autres secteurs: logistique, agro-alimentaire, etc. L'ensemble concourant à **tourner massivement l'économie gabonaise vers l'Asie, et avant tout vers la Chine**.

On voit les conséquences potentielles d'un positionnement d'OLAM sur la ZES de Boke: **la présence chinoise**, qui est déjà importante et croissante dans plusieurs secteurs (mines, énergie, etc.) de l'économie guinéenne, se trouverait encore **fortement renforcée.**

Dès lors, **un risque très important de marginalisation des intérêts économiques européens existerait à moyen terme: cette marginalisation serait difficilement réversible, avec un impact négatif fort sur l'ensemble des dimensions de la relation UE / Guinée.**

Il semble ainsi **essentiel de suivre très attentivement ce dossier**, pour définir une stratégie européenne et encourager **le positionnement d'opérateurs économiques européens sur la ZES de Boke**, en en prenant si possible en charge la coordination.

---

[47] Ces réalisations - réelles - sont mises en valeur par le rapport suivant, commandé par OLAM: https://www.africapostnews.com/wp-content/uploads/2018/05/ETUDE-Impacts-des-activite%CC%81s-du-Groupe-Olam-sur-l%E2%80%99e%CC%81conomie-de-la-Re%CC%81publique-gabonaise-entre-2010-2017-Mays-Mouissi-Consulting.pdf

[48] Avec notamment des déboisements massifs de la forêt primaire, remplacée par la culture du palmier à huile. Voir par exemple: https://www.jeuneafrique.com/383271/economie/huile-de-palme-olam-accuse-ong-de-favoriser-deforestation-gabon/

[49] Et avant tout l'éviction des intérêts économiques français, les entreprises françaises étant pour des raisons historiques très présentes au Gabon. Mais les intérêts économiques européens sont touchés dans leur ensemble. Parmi d'autres, l'article suivant rend compte de cette montée en puissance: https://www.capital.fr/economie-politique/au-gabon-lentreprise-singapourienne-olam-rafle-presque-tous-les-marches-1291054

4.3 Pour une réponse européenne coordonnée et forte

Nous nous inscrivons dans **deux horizons temporels** :

- **Le premier correspond aux prochains 18 mois**, soit le délai qui nous sépare de la mise en œuvre des instruments financiers UE post-2020. On sait par ailleurs que cette période devrait être marquée, dans le contexte guinéen, par des incertitudes politiques. Il s'agit dans notre perception de mettre à profit ces 18 mois pour poser des bases solides et explorer des pistes pouvant éclairer la préparation de la programmation post-2020 (au niveau national bien sûr, mais aussi sous-régional).
- **Le second correspond au post-2020** : les nouveaux instruments de l'UE pourront alors relayer la première exploration des pistes, en tirant parti des leçons apprises, à la lumière à la fois des grandes orientations que l'UE aura précisées dans l'intervalle et de l'évolution du contexte guinéen.

Nous évoquons ci-dessous les **pistes proposées pour les prochains 18 mois**, qui se veulent cohérentes avec les recommandations évoquées au fil du rapport.

4.3.1 Connaître le terrain pour fixer des objectifs réalistes et pertinents

Nous recommandons comme mesure préalable et prioritaire la réalisation d'**un travail important de cartographie** des acteurs économiques présents en Guinée : les Européens, tout d'abord ; les principaux opérateurs guinéens, ensuite ; les principaux opérateurs étrangers, enfin.

Il conviendrait pour réaliser ce travail de recourir à une expertise et à des logiciels dédiés[50], qui permettent efficacement de **cartographier et de suivre des acteurs et des réseaux**.

Sur la base de ce travail, il sera possible d'informer la concertation entre la DUE, les Etats-membres et le secteur privé européen, afin de préciser les opportunités et les dangers existant pour la présence économique européenne, donc de **fixer un cap et des objectifs précis à la diplomatie économique européenne**.

4.3.1.1 Connaître et structurer les intérêts économiques européens (« Why We Fight »)

Nous l'avons évoqué : il est malaisé de **connaître l'état précis de la présence économique européenne**, donc a fortiori de connaître précisément ses positions de force et de faiblesse, les secteurs menacés ou ceux au contraire qui pourraient connaître des développements.

Ce travail est cohérent avec la **structuration de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée**, qu'il ne pourra qu'aider : sa création et son développement sont bien sûr une priorité urgente, comme nous l'avons évoqué dans nos recommandations sur le DPP.

Nous recommandons ainsi de réaliser un travail précis de cartographie, comparable à celui réalisé par la Facilité TPSD au Ghana.

[50] Dits de « business intelligence ».

Budget indicatif : 30 k€

4.3.1.2 Doter les intérêts économiques européens d'alliés locaux solides

Nous renvoyons aux éléments mentionnés dans la partie précédente, qui ont vocation à être financées dans le cadre du PIE, éventuellement relayés par les budgets propres de la DUE.

Pour mémoire il s'agirait pour l'UE de **nouer des liens avec l'ensemble des principales organisations représentants le secteur privé** actif en Guinée tout en aidant à les développer si nécessaire, mais aussi d'**identifier précisément les principaux opérateurs économiques guinéens** et leurs intérêts respectifs. Comme nous l'avons noté précédemment, plusieurs concurrents de l'Europe semblent avoir réalisé un tel travail et s'en servir utilement.

Une fois identifiés, ces opérateurs pourraient être **engagés dans des démarches menés par l'UE**, notamment : en aidant à leur financement via les mécanismes de garantie, ou via le FEDD dans le cas de grands projets ; en les impliquant dans le projet de partenariat interentreprises évoqué ci-après.

A côté de la structure solide que devrait constituer la Chambre de Commerce Européenne en Guinée, la DUE pourrait ainsi s'appuyer sur **des relais d'influence incontournables**. Ces développements seraient très utiles, tant dans la perspective du DPP que dans celle de la promotion des entreprises européennes.

Seraient notamment concernés :

- Chambre des Mines
- Patronats
- Centre des Jeunes Dirigeants
- Mouvement des Entrepreneurs de la Diaspora Guinéenne

Réaliser une **cartographie des grands entrepreneurs et des principaux opérateurs guinéens**.

Budget indicatif : 30 k€

4.3.1.3 Connaître précisément l'état et les perspectives des principaux concurrents de l'Europe

Notre dernière cartographie recommandée porterait sur les principaux concurrents de l'Europe, soit un approfondissement substantiel du rapide tour d'horizon exposé plus haut.

Cette cartographie mettrait en évidence les risques pesant sur les entreprises européennes : elle informerait également sur **les synergies, probablement nombreuses**, qui pourraient être envisagées avec la quasi-totalité des concurrents de l'Europe.

Réaliser une **cartographie de la présence économique des principaux concurrents de l'Europe en Guinée**

Budget indicatif : 60 k€

4.3.2 Mettre en œuvre des actions pilotes

4.3.2.1 Consolider les besoins des entreprises européennes en matière de formation professionnelle

Le manque de ressources humaines qualifiées handicape lourdement les entreprises européennes actives en Guinée et, au-delà, constitue un frein fondamental au développement du pays.

D'un autre côté, l'attention portée au développement du capital humain fait pleinement partie de la "**European way of doing business**". Elle est de plus potentiellement cohérente avec l'idée de valoriser les capacités humaines de la diaspora guinéenne en Europe.

L'objet de cette action serait de réaliser un état des lieux des besoins de formation recensés par les entreprises européennes en Guinée, en vue de préparer des réponses dans le cadre des instruments post-2020.

Objectifs généraux:

- évaluer les besoins de formation des entreprises européennes en Guinée,

- faire participer les entreprises à la réflexion sur la formulation des futurs programmes européens d'appui à la formation professionnelle (niveaux national et régional),

- définir les contours d'un système flexible, soutenu par l'UE, permettrait de remédier aux besoins les plus prioritaires.

Parties prenantes: Chambre de Commerce Européenne en Guinée, DUE, expertise.

Modalités de mise en œuvre : Pilier 3 du PIE, financements DUE.

Montant estimatif sur 18 mois : 100 k€

4.3.2.2 Mettre en place un programme pilote de promotion des investissements et des partenariats

Ce programme pourrait concerner **trois volets**, dont le potentiel serait testé d'ici à fin 2020, en vue d'un **scale-up ultérieur**.

Il suppose préalablement d'identifier et de renforcer une structure d'appui en Guinée, qui pourrait être l'incubateur Saboutech (Conakry / Blue Zone) et / ou la Maison des PME de la SGBG (et plus probablement les deux, au moins).

1) Identifier et accompagner les projets d'investissement

Résumé:

La Guinée compte de nombreuses opportunités de développement économique, qui pourraient donner lieu à un positionnement d'opérateurs économiques européens. Mais l'accès à cette information est difficile pour les entreprises européennes, a fortiori pour celles ne travaillant pas encore en Guinée.

En lien avec nos recommandations à la fin de notre partie financière, l'enjeu de ce projet est de fournir à la DUE un **recensement des principaux de ces projets**, sous la forme d'une liste actualisable, afin de pouvoir en informer les entreprises européennes (celles actives en Guinée, et celles qui ne le sont pas encore).

En plus du recensement, il serait souhaitable que les projets les plus intéressants donnent lieu à une action d'**incitation d'opérateurs européens**, qu'ils soient déjà présents ou qu'il convienne de les mobiliser en Europe en leur apportant un appui spécifique, notamment à l'aide des instruments du PIE.

Cette recommandation est intimement liée à celle de constitution d'un portefeuille de projets mentionnée en partie 1. Elle pourrait également être liée à la Bourse de Sous-traitance et de Partenariats montée en lien avec la Chambre des Mines.

Objectifs généraux:

- recensement des principaux projets économiques prévus ou possibles en Guinée,
- incitation au positionnement d'opérateurs européens,
- définition d'une procédure d'actualisation régulière de ce recensement.

Parties prenantes: DUE, expertise technique.

Modalités de mise en oeuvre: financements DUE.

Budget indicatif sur 18 mois : 100 k€

2) Projet d'appui à l'incubateur Saboutech

Soutenu par plusieurs entreprises européennes (Total, Orange, SGBG notamment), l'incubateur Saboutech s'affirme comme l'une des structures les plus solides d'appui à l'entreprenariat en Guinée. Ce projet vise à renforcer les capacités de Saboutech, en vue d'en faire **une cheville ouvrière des actions européennes** en matière de développement économique.

Elément essentiel correspondant à l'impératif d'améliorer l'accès des entreprises au financement (en particulier fonds propres et quasi-fonds propres): Saboutech serait **mis en relation avec un ou plusieurs fonds de capital-risque**.

Objectifs généraux:

- création au sein de Saboutech d'une cellule dédiée à contribuer à la mise en oeuvre des projets économiques de la DUE,
- renforcement des capacités de Saboutech en partenariat avec un ou plusieurs incubateurs européens,
- mise en relation de Saboutech avec un ou plusieurs fonds de capital-risque européens.
- Dans un deuxième temps (2020): interface avec le projet INTEGRA (notamment autour du projet de création d'un incubateur agricole / agroalimentaire).

Parties prenantes: Saboutech, incubateur(s) européen(s), un ou plusieurs fonds de capital-risque européens.

Modalités de mise en oeuvre: assistance technique Pilier 2 du PIE, Pilier 3 du PIE, financements DUE.

Montant indicatif sur 18 mois: 250 k€

3) Projet de partenariat inter-entreprises UE / Guinée

Ce projet vise à définir et mettre en place un processus d'appui au développement d'activités conjointes entre entreprises européennes et guinéennes et d'aider à leur croissance, en vue d'obtenir de premiers résultats concrets d'ici fin 2020.

Le portefeuille d'entreprises concernées pourrait être les cinquante entreprises mentionnées dans nos recommandations en fin de partie 2, issues des différents **viviers** que nous recommandons de constituer. A ces 50 entreprises s'ajouterait un effectif **d'entreprises européennes** d'une trentaine environ.

Sur la base des travaux menés en Guinée en 2017 par le patronat français (MEDEF International) sur financement (interrompu en cours de route) de la Banque mondiale, **une méthodologie existe** qui pourrait être mise en oeuvre très rapidement à une échelle européenne, le patronat français ayant à l'époque confirmé l'intérêt de ses homologues **espagnols, portugais, italiens et allemands**. Il a reconfirmé son intérêt pour un tel projet au consultant cet été.

De plus, la **dimension « diasporique »** que nous proposons d'ajouter via le « MEDIG » semble très opportune au regard des priorités du PIE (cause des migrations illégales) et de l'actualité récente. Nous avons confirmé cet été qu'un tel projet intéresserait le Conseil Présidentiel pour l'Afrique (Présidence de la République française).

Objectifs généraux:

- 80 entreprises européennes et guinéennes sont accompagnées. Ces entreprises sont en particulier des PME et des ETI. Elles sont identifiées via les patronats européens associés à l'opération (leur origine devant être équilibrée entre les différents pays de l'UE) et au sein des différents viviers en Guinée. Une partie de ces entreprises pourrait être composée de PME à capitaux européens déjà actives en Guinée.

- Application d'une méthodologie spécifique, déjà développée par le consultant, pour le compte du patronat français sur financement de la Banque Mondiale en Guinée :

  - Validation de la qualification professionnelle des entrepreneurs
  - Education financière
  - Appui au montage d'un plan d'affaires
  - Prise en charge le cas échéant d'études techniques complémentaires
  - Appui à la recherche de financements : avec notamment la mobilisation des instruments du FEDD et de fonds de capital-risque
  - Mise en relation avec de grands donneurs d'ordres, avec l'appui notamment de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée et, si possible, de la Chambre des Mines (Bourse de Sous-Traitance et de Partenariats).

Ce projet pourrait utilement être doté d'un volet ciblé sur l'agriculture et l'agroalimentaire, et dès lors être interfacé avec INTEGRA.

Parties prenantes:

DUE, ambassades des Etats-membres, Chambre de Commerce Européenne en Guinée, patronats européens (par exemple: France, Espagne, Portugal, Italie, Allemagne), structures d'accompagnement en Guinée (Maison des PME, Saboutech, Studio Kirah, etc.), fonds de capital-risque, partenaire bancaire (SGBG ?).

Modalités de mise en oeuvre: Pilier 2 du PIE pour la préparation, financements DUE pour la mise en oeuvre. Liaison avec les garanties envisagées dans la partie 2.

Montant estimatif sur 18 mois : 900 k€

4.3.3 Réaliser une étude sur l'opportunité et les modalités d'un appui de l'UE à la création de la Zone Economique Spéciale (ZES) de Boke

Nous avons rappelé plus haut le contexte et les enjeux apparents de la création de cette ZES à Boke. Elle est un risque majeur potentiel pour la présence économique européenne, mais pourrait à l'inverse faire l'objet d'un positionnement fort de l'UE et de ses entreprises, qui seraient dès lors dotées d'**une plateforme sans équivalent dans une région au potentiel économique immense**.

Objectifs généraux:

- réaliser une étude technique pour évaluer le coût et la complexité de la création de la ZES, et faire un état du cadre légal existant et des modifications nécessaires,
- interroger les opérateurs économiques européens susceptibles de s'engager (si possible en consortium européen) dans la mise en oeuvre et la gestion de la ZES,
- évaluer la possibilité de monter le projet en partenariat avec des opérateurs d'autres pays, disposant d'une solide expérience en matière de gestion de ZES (Maroc),
- évaluer la volonté des autorités guinéennes à mettre en oeuvre la ZES en coopération avec l'UE

Parties prenantes : DUE, Etats-membres, expertise.

Modalités de mise en œuvre: Pilier 2 du PIE pour la préparation et/ou financements DUE pour l'étude. Ultérieurement FEDD pour la mise en œuvre.

Budget estimatif sur 18 mois : 200 k€

4.3.4 Planifier et coordonner les actions entre les différents instruments de l'UE et avec ceux des Etats-membres, au bénéfice du secteur privé

Cette coordination accentuée serait très utile dans la phase pilote des prochains 18 mois : elle le serait encore plus dans la perspective de préparer les instruments européens post-2020.

4.3.4.1 *Articuler les différents instruments de l'UE en cohérence avec les priorités de la diplomatie économique*

L'action de l'UE comporte **de nombreux volets très différents**, qui peuvent avoir un impact sur la diplomatie économique européen : en matière de coopération économique bien sûr, mais aussi institutionnelle, culturelle sécuritaire, etc. Cela vaut également pour la contribution que l'UE apporte aux **autres organisations internationales** actives en Guinée : système des Nations-Unies, Groupe Banque Mondiale, etc.

Il serait utile de s'assurer d'un bon niveau d'information et de coordination[51] entre les différents services de la DUE, pour garantir la circulation de l'information, peut-être sous la forme d'une « war room » dédiée, dont le collaborateur devant être recruté pour la diplomatie économique assurerait l'animation.

Budget : pas de coût supplémentaire.

4.3.4.2 *Engager une concertation régulière avec les Etats-membres sur la diplomatie économique européenne*

Dans le même ordre d'idée, il conviendrait de systématiser la **coordination entre la DUE et les Etats-membres présents en Guinée sur les sujets économiques**, peut-être par une réunion mensuelle, ce afin de :

- Tout d'abord, assurer l'appropriation de la diplomatie économique européenne, puis le suivi et si nécessaire l'adaptation réguliers,

- Faciliter la coordination entre les secteurs privés des différents Etats-membres, en miroir de la Chambre de Commerce Européenne en Guinée,

- Enfin et plus spécifiquement en lien avec les intérêts des entreprises, pour s'assurer que les différents projets et financements mis en place par les uns et les autres soient mis en commun et portés à la connaissance des entreprises européennes.

Budget : pas de coût supplémentaire.

4.3.4.3 *Associer le secteur privé européen à la définition et à la mise en œuvre de la diplomatie économique européenne et entretenir des relations régulières avec lui*

La création de la Chambre de Commerce Européenne en est une condition : de la même manière qu'entre la DUE et les Etats-membres, le même type de coordination très régulière devrait être mis en place avec le secteur privé européen.

De son côté, le secteur privé européen (via la Chambre) devrait pouvoir s'appuyer sur le futur chargé de diplomatie économique comme sur un point focal dans ses échanges avec la DUE.

Budget : pas de coût supplémentaire.

[51] Nous évoquons ce point sans connaître le détail de l'organisation interne de la DUE ! Peut-être est-elle déjà adéquate.

4.3.5 Renforcer les capacités humaines de la DUE sur les thèmes du rapport (SB4A / EIP)

La création d'un **poste spécialisé** est prévue par la DUE, ce qui est très souhaitable. En revanche, nous croyons comprendre qu'elle envisage de le confier à un collaborateur local : compte tenu de la sensibilité des dossiers traités, nous recommandons plutôt que la DUE envisage le recrutement d'un collaborateur européen, doté d'une expérience probante à ce type de poste dans des pays similaire.

Budget estimatif sur 18 mois : à confirmer

Synthèse - Proposition d'actions à soutenir au titre de la Diplomatie économique européenne **<u>Budget estimatif sur 18 mois</u>**			
Objectifs	**Actions**	**Montant estimatif**	**Total**
4.3.1 Connaître le terrain pour fixer des objectifs réalistes et pertinents	4.3.1.1 Connaître et structurer les intérêts économiques européens (« *Why We Fight* »)	30 k€	**100 k€**
	4.3.1.2 Doter les intérêts économiques européens d'alliés locaux solides	30 k€	
	4.3.1.3 Connaître précisément l'état et les perspectives des principaux concurrents de l'Europe	40 k€	
4.3.2 Mettre en œuvre des actions pilotes	4.3.2.1 Consolider les besoins des entreprises européennes en matière de formation professionnelle	100 k€	**1 350 k€**
	4.3.2.1 - 1) Identifier et accompagner les projets d'investissement	100 k€	
	4.3.2.1 - 2) Projet d'appui à l'incubateur SABOUTECH	250 k€	
	4.3.2.1 - 3) Projet de partenariat interentreprises UE / Guinée	900 k€	
4.3.3 Zone Economique Spéciale (ZES) de Boke	4.3.3 Réaliser une étude sur l'opportunité et les modalités d'un appui de l'UE à la création de la Zone Economique Spéciale (ZES) de Boke	200 k€	**200 k€**
4.3.4	4.3.4.1 Articuler les différents instruments de l'UE en cohérence avec les priorités de la diplomatie économique	0	**0**
	4.3.4.2 Engager une concertation régulière avec les Etats-membres sur la diplomatie économique européenne	0	
	4.3.4.3 Associer le secteur privé européen à la définition et à la mise en œuvre de la diplomatie économique européenne et entretenir des relations régulières avec lui	0	
4.3.5 Renforcer les capacités humaines de la DUE sur les thèmes du rapport	Création d'un poste spécialisé SB4A /EIP (expatrié)	TBC	**TBC**
		<u>TOTAL GENERAL</u>	**<u>1 650 k€</u>**