

ÉCONOMIE Le Nigeria, un marché attractif pour les Libanais ?

27/01/2018

Sunniva ROSE | OLJ

DIASPORA

Réunis hier à Beyrouth, des investisseurs libanais ont décrit un climat des affaires risqué, mais au potentiel de croissance conséquent.

Sorti de la récession au deuxième trimestre 2017, le Nigeria est aujourd'hui un pays à haut risque pour les affaires mais où les retours sur investissements sont importants. Telle est la conclusion de la table ronde dédiée à l'une des plus grosses économies africaines, organisée hier par le Meref – CCIFL (Mouvement des entreprises et représentations économiques françaises au Liban – Chambre de commerce et de l'industrie France-Liban) à l'École supérieure des affaires à Beyrouth.

Mentionné plusieurs fois, le nom du multimillionnaire né à Lagos de parents libanais, Gilbert Chaghouri, incarne un modèle de succès entrepreneurial au Nigeria. Construite sur plusieurs vagues d'immigration, la diaspora libanaise y atteint aujourd'hui environ 30 000 personnes, selon une estimation de Christophe Sacy, président du distributeur de produits chimiques Orkila, groupe libanais qui dispose de trois bureaux au Nigeria et de nombreuses filiales au Moyen-Orient et en Afrique. Toujours d'après M. Sacy, les entreprises libanaises contribuent à hauteur de 20 % au PIB local.

Pour lui, les affaires au Nigeria reprennent : « En 2017, nous avons renoué avec les profits. » Les années précédentes ont été pourtant difficiles. La dégringolade des cours du brut avait touché de plein fouet l'économie nigériane, qui dépend de ses exportations en hydrocarbures. Résultat : une pénurie de devises et une dévaluation de la monnaie mi-2016. « Au pire de la crise, il fallait attendre huit mois pour obtenir des devises à la banque », confie Christophe Sacy.

Retour sur investissement rapide

Malgré ces difficultés conjoncturelles, le Nigeria dispose d'un atout majeur : le potentiel de consommation représenté par sa population, selon la majorité des hommes d'affaires présents hier. « D'ici à 2050, le Nigeria abritera environ un demi-milliard d'habitants qu'il faudra nourrir, transporter et loger », indique Khalil Hajjar, directeur du bureau de représentation de Byblos Bank à Lagos, qui a assisté à la table ronde via Skype. « De plus, le retour sur investissement est plus rapide que dans les autres pays de la sous-région ». Parmi les secteurs d'avenir, le banquier parie sur l'éducation et la santé, le secteur des hydrocarbures étant déjà saturé. « Il n'existe pas de grandes universités ou d'écoles de commerce au Nigeria, et les besoins en soins sont énormes alors que l'offre est limitée. »

Reste que les problèmes structurels du pays – manque d'infrastructures, inégalités fortes, corruption endémique, tensions sécuritaires – créent un climat des affaires déplorable. Le Nigeria a été classé 145e sur 190 pays par la Banque mondiale dans son rapport Doing Business 2018, derrière le Liban (133e). Récurrente, la corruption touche chaque étape d'une transaction. Selon Khalil Hajjar, « dès qu'on arrive à l'aéroport, il faut donner quelque chose aux douaniers. C'est une culture qui empêche le pays d'avancer ». Un point de vue nuancé par Ziad el-Khalil, directeur de l'entreprise de mise en bouteille de la marque Seven Up au Nigeria : « Le niveau de vie y est si précaire que la corruption est insignifiante. Elle n'a rien à voir avec ce que j'ai vu au Liban ou au Qatar. »

Pour les nouveaux venus, la barrière à l'entrée est également importante. Une entreprise dont les actionnaires sont étrangers doit détenir un capital d'environ 30 000 dollars au minimum (10 milliards de naira), a rappelé Darine Melki, directrice financière de la société spécialisée dans l'installation d'ascenseurs, Mitsulift. Selon un guide 2015 sur le Nigeria du cabinet PwC, ce montant peut monter à 70 000 dollars (25 milliards de naira) dans certains secteurs, telles l'assurance, la banque et l'aviation.

Même s'il est possible pour une entreprise d'être détenue à 100 % par des non-Nigériens, il est essentiel de s'allier avec des professionnels locaux pour croître, tant aux niveaux des investisseurs financiers que des techniciens sur place, souligne également Darine Melki. « Lorsque nous nous sommes installés au Nigeria en 2010, notre premier projet a été lancé en partenariat avec des Libanais. Mais aujourd'hui, 80 % de nos clients sont nigériens. Il faut s'atteler à les convaincre de votre plus-value. »