

Investissements étrangers : les Américains guettent les opportunités

Les Nouvelles – 02/05/11

Dans quels secteurs investir ? Comment accéder au marché malgache ? Quels sont les risques que prend le businessman ? Dans une note, le service commercial américain donne aux entrepreneurs US conseils et mises en garde pour la réalisation d'affaires à Madagascar.

Pour les Etats-Unis, « En dépit de la pauvreté de Madagascar, l'environnement unique de l'île, sa grande variété de ressources, sa main-d'œuvre compétitive, et sa situation au croisement entre Afrique et Asie offre des opportunités d'investissement à long terme ».

C'est ce que révèle le « Guide commercial 2011 à Madagascar » que la Mission américaine adresse à ses entrepreneurs nationaux.

Ainsi, si les Etats-Unis ont évincé Madagascar de leurs programmes d'aide, du Millenium Challenge Account (MCA) à l'Agoa, ils ne renoncent pas à toute perspective d'affaires dans le pays, tout en conseillant d'attendre « la résolution de la crise actuelle ».

Dans la note de 45 pages, le service commercial américain dresse la liste des secteurs malgaches porteurs pour les entreprises américaines, et donne des conseils pour le processus d'implantation. Parmi ces conseils, on trouve notamment celui de passer par un agent ou un distributeur local plutôt qu'un processus de marché direct. En effet, indique le service commercial, « le marketing direct pour les produits fabriqués aux Etats-Unis est difficile, le consommateur malgache n'est pas habitué au marketing à l'occidentale ». De plus, les capacités de communication en français et en malgache des opérateurs locaux sont mises en avant.

« De plus en plus de secrétaires et d'assistants administratifs qualifiés et multilingues sont désireux de travailler avec des investisseurs étrangers », explique le document, lequel évoque aussi la possibilité d'un partenariat, à l'image de celui qui existe entre Coca Cola et la brasserie Star. Selon le document, il y a peu de partenariats américano-malgaches de ce type. Mais si le service commercial encourage ce genre de partenariat, surtout dans le domaine pétrolier, où la connaissance du pays est un réel atout, il recommande aussi la prudence et la consultation d'un conseiller juridique familier des lois malgaches pour créer un contrat solide incluant des clauses de non-concurrence et de confidentialité avec le partenaire.

Les meilleures perspectives

Selon le service commercial, les investisseurs américains ont tout intérêt à s'orienter vers le secteur de l'énergie, de l'exploration pétrolière et des mines, qui ont grand besoin d'ingénieurs et de consultants pour se développer.

Madagascar présente également les conditions idéales au développement de l'éco-tourisme, et le e-commerce, en période de balbutiements, est une mine d'opportunités.

Enfin, la note américaine s'intéresse à la culture du blé. En effet, comme il n'existe pas de production à grande échelle de cette céréale dans tout l'océan Indien, la production éventuelle de Madagascar pourrait couvrir toute la région et même l'Afrique sub-saharienne.

« Une corruption rampante »

Même si les opportunités semblent immenses, la Mission américaine met en garde ses ressortissants contre une « instabilité politique récurrente », « un système légal douteux » et une « corruption rampante aux plus hauts niveaux », susceptibles d'entraver la conduite des affaires. « Le manque de transparence dans les négociations et la prise de décision transforme le business à Madagascar en vrai défi », peut-on lire.

La note avertit aussi les investisseurs du faible pouvoir d'achat des Malgaches, dont la consommation se limite souvent au strict nécessaire. C'est cette faiblesse du pouvoir d'achat, combinée au prix prohibitif des franchises, qui ont fait échouer les projets d'hommes d'affaires malgaches qui voulaient établir sur la Grande île des enseignes américaines franchisées, comme McDodnalds et Kentucky Fried Chicken

Enfin, la Mission économique conseille fortement aux ressortissants américains d'enregistrer et de protéger leurs propriétés intellectuelles à Madagascar, avant même de lancer les produits correspondants sur le marché local, faute de quoi, prévient-elle, les Etats-Unis ne pourront pas faire grand-chose pour défendre l'entrepreneur imprudent dont la marchandise aurait été copiée.

Sources : <http://www.les-nouvelles.com/spip.php?rubrique11#>

Note complète (en anglais) :

<http://www.antananarivo.usembassy.gov/resources2/2011-country-commercial-guide-for-u.s.-companies>