

# CRÉDIT AGRICOLE INTERNATIONAL

**P.2 LES ÉTATS-UNIS :  
UN MARCHÉ INCONTOURNABLE**

**P.3 BREXIT : ÉVITER UN « NO-DEAL »  
À TOUT PRIX**

**P.4 LES PIEDS SUR TERRE  
ET LA TÊTE DANS LES NUAGES**

## **POINT DE VUE** L'Afrique, terre de reconquête pour les entreprises françaises

Après trois dernières décennies d'une vaste redistribution des cartes économiques entre l'Amérique, l'Europe et l'Asie, la mondialisation fait désormais route vers l'Afrique. Partout sur la planète, investisseurs et entrepreneurs convoitent l'immense potentiel de développement de ce vaste continent, où tout reste à faire. La croissance annuelle, qui y atteint bon an mal an 3,5%, devrait s'accélérer pour dépasser les 4% au cours des prochaines années, selon les prévisions de la Banque Africaine de Développement (BAD). Ces chiffres, qui témoignent d'un incontestable dynamisme, méritent cependant une étude minutieuse. S'ils reflètent une vue d'ensemble, la situation demeure extrêmement disparate d'un pays à l'autre : le dynamisme des locomotives comme le Nigeria ou l'Afrique du Sud contraste par exemple avec les difficultés de l'Afrique centrale. Par ailleurs, une partie de cette croissance est tirée par les ressources naturelles (métaux, pétrole...) et masque la lenteur de la transformation de l'économie locale.

Pour autant, les ressorts du développement de l'Afrique sont indéniablement très puissants. La démographie galopante et l'urbanisation accélérée créent d'immenses besoins d'infrastructures, tandis que l'émergence d'une véritable classe moyenne stimule la consommation et engendre une demande exponentielle de biens et services. Ces perspectives attisent les appétits et certains pays affichent haut et fort leurs ambitions. La Chine, déjà omniprésente sur le continent, a réalisé une démonstration de force l'an dernier en réunissant 40 chefs d'Etat africains et en promettant 60 milliards de dollars de financements. Egalement très offensive, l'Allemagne est passée devant la France, en devenant le premier fournisseur européen de l'Afrique, selon un rapport de la Coface qui a fait grand bruit.

Cet événement confirme la perte de terrain et d'influence de la France sur le continent, y compris dans les pays francophones, où de nombreuses études montrent que l'image de notre pays s'étirole aux yeux des décideurs locaux : selon le dernier baromètre du Conseil français des investisseurs en Afrique (CIAN), il ne recueille que 21 % d'opinions favorables, derrière l'Allemagne (45%), la Chine (37%), les Etats-Unis (34%) et le Japon (34%).

Les entreprises françaises, historiquement très présentes surtout en Afrique de l'Ouest, possèdent toutefois de nombreux atouts pour y développer leurs affaires, notamment à l'Est du continent.

Infrastructures, transports, finance, télécommunications, technologies, numérique... elles disposent d'une réputation, d'une expertise et de compétences mondialement reconnues dans tous les secteurs en expansion dans la région.

Les positions acquises ces dernières années par la concurrence démontrent cependant que ce savoir-faire ne suffit pas. Le Conseil français des investisseurs en Afrique (CIAN) relève non sans raison que certains compétiteurs étrangers - souvent chinois - s'exonèrent souvent des contraintes financières et réglementaires auxquelles sont astreints les groupes français. C'est notamment les cas des entreprises chinoises, parties prenantes à la politique d'expansion économique de la Chine en Afrique, qui sont généreusement financées sur fonds publics. La conquête du marché africain nécessite à l'évidence une pression de la France et de l'Europe pour rétablir les conditions d'une concurrence équitable. Mais elle requiert aussi, à l'échelle nationale, la définition et la mise en œuvre d'une politique coordonnée, ambitieuse et volontariste.

**Développer  
une politique  
volontariste**

**Gaëtan de Capèle**

Directeur adjoint de la rédaction *Le Figaro*



# HORIZONS Les États-Unis : un marché incontournable

Les États-Unis sont la première puissance économique du monde avec 1/4 du PIB mondial. 1<sup>er</sup> importateur et 2<sup>e</sup> exportateur de la planète, son économie est en expansion depuis plus de neuf ans. La consommation des ménages constitue le socle de cette croissance avec environ 70% du PIB.

Les échanges commerciaux entre la France et les États-Unis ont progressé de 16% en 2017 par rapport à 2016. Près de 24.000 sociétés françaises y exportent dans tous types de secteurs : matériaux de transport, biens manufacturés, industrie pharmaceutique, agro-alimentaire, cosmétique. Les États-Unis sont la première destination des exportations françaises hors Union européenne, les produits français sont principalement importés par les États de New York et du New Jersey.

## QUELQUES CONSEILS POUR RÉUSSIR AUX ÉTATS-UNIS

Un vaste pays décentralisé riche en micromarchés. Faites une étude de marché approfondie pour déterminer votre stratégie.

Venez sur place, le networking est primordial. Être visible vous crédibilise auprès des américains.

Les américains attendent de la réactivité. Répondez aux mails sous 24 heures.

Appuyez-vous sur un juriste francophone qui négociera vos contrats scrupuleusement.

À savoir pour les expatriés : les dossiers de visa peuvent être longs, soyez accompagné par un bon avocat « Immigration ».

4.800 entreprises à capitaux français ont leur siège aux USA (1<sup>ère</sup> destination des investissements des entreprises françaises) et emploient près de 700.000 personnes (3<sup>e</sup> employeur étranger sur le sol américain). Ces entreprises jouent un rôle essentiel dans la *supply chain* locale. Souvent nos PME françaises arrivent à percer le marché US en tant que sous-traitantes de grands groupes internationaux. Pour une entreprise française, réussir aux États-Unis lui permet d'être référencée mondialement.

La technologie française est reconnue aux États-Unis. Nos entreprises de toutes tailles y investissent environ 5 Md\$ chaque année en collaborant avec des universités, des centres de recherche, les gouvernements et les grands groupes. La France est le 4<sup>e</sup> détenteur de brevets accordés par le gouvernement fédéral américain. Nos jeunes pousses y réussissent dans beaucoup de domaines comme les véhicules autonomes, les *smart cities*, l'intelligence artificielle, la robotique et les services mobiles, l'AgTech.

Les sources de financement de l'innovation sont très diversifiées aux États-Unis. Le montant des investissements des capital-risqueurs américains a atteint près de 131 Md\$ en 2018. Le discours protectionniste de l'administration américaine est un sujet de préoccupation pour les investisseurs étrangers. Les négociations

américaines avec la Chine sont âpres, de même que les discussions avec l'Union européenne concernant notamment les exportations du secteur automobile.

La mise en place en 2018 du Foreign Investment Risk Review Modernization Act (FIRRMA) renforce la surveillance des acquisitions de sociétés américaines par des sociétés étrangères (notamment chinoises). Il est conseillé aux sociétés françaises qui souhaitent exporter aux États-Unis des produits avec un fort contenu d'origine chinoise de se renseigner, auprès d'un avocat spécialisé dans le commerce international, sur les droits de douane potentiellement applicables.

Les États-Unis restent toutefois un marché dynamique orienté business. Pour la 6<sup>e</sup> année consécutive, le rapport 2018 d'A.T. Kearney, FDI Confidence Index désigne les États-Unis comme le marché le plus attractif pour les investisseurs étrangers. Fin 2017, le gouvernement fédéral a mis en place la Tax Cuts and Jobs Act, qui permet aux entreprises de bénéficier d'une baisse d'impôt importante. Par ailleurs, les États se concurrencent vivement pour attirer les investisseurs étrangers générateurs d'emplois et d'exportations. De ce fait, les organismes économiques régionaux peuvent offrir des incitations très attractives sous forme de subventions et avantages fiscaux.

## Un accompagnement sur mesure

Depuis 1971, le groupe Crédit Agricole développe de nombreuses activités aux États-Unis. Basé à New York chez Crédit Agricole CIB, banque de financement et d'investissement du Groupe, l'International Desk Amérique du Nord conseille et accompagne les clients du Groupe dans leurs projets et besoins locaux, notamment l'ouverture de comptes, la gestion des flux, l'implantation et la mise en place de financements, ainsi que l'introduction auprès des prestataires de services, pour le développement de l'activité et le soutien juridique et fiscal.

**Christine Adams**

Responsable International Desk Amérique du Nord

## CHIFFRES CLÉS

**POPULATION :**  
328 M D'HABITANTS

**SUPERFICIE :**  
17 FOIS LA FRANCE,  
2,5 FOIS L'UE

**PIB PAR HABITANT :**  
59.500 \$\*

**TAUX DE CHÔMAGE :**  
3,9 %\*\* (DÉCEMBRE 2018)

# Brexit : éviter un « no-deal » à tout prix

3

Alors que le Royaume-Uni aurait dû devenir un pays tiers vis-à-vis de l'Union Européenne (UE) le 29 mars dernier, l'incertitude quant à l'issue du Brexit n'a jamais été aussi élevée. Trois tentatives de ratification de l'accord de Theresa May, signé en novembre dernier avec l'UE, se sont soldées par un échec d'une ampleur historique\*.

## Le parlement britannique refuse l'accord mais exclut aussi une sortie sans accord.

Le parlement britannique a essayé de prendre le contrôle sur le Brexit en votant d'abord une motion de censure, sans succès, contre le gouvernement, puis en débattant des options alternatives à l'accord de T. May au cours de deux séries de votes indicatifs (le 27 mars et le 1er avril 2019). Ces votes n'ont fait émerger de majorité pour aucune des options proposées – second référendum, union douanière, modèle à la norvégienne, révocation du Brexit, etc. Un constat clair émerge de tout cela : même si le parlement rejette l'accord de May, la grande majorité des députés (400 contre 160) pense qu'il faut éviter une sortie sans accord, sans être capables pour autant de se mettre d'accord sur la solution à adopter.

## L'accord de Theresa May, définitivement enterré ?

Avec des conservateurs vent debout contre le « backstop » sur l'Irlande du Nord, qui leur fait craindre que le Royaume-Uni ne soit bloqué indéfiniment dans une union douanière avec l'UE, les chances de succès de l'accord de May paraissent minimes dès l'instant même de sa signature avec l'UE en novembre dernier. La stratégie de la Première ministre n'a pas aidé à sa ratification. Pendant les quatre derniers mois elle a joué la montre, en cherchant à contraindre les députés, Brexiteurs et Remainers réunis, à choisir entre son accord, une extension longue des délais ou un no-deal. Sa promesse récente de démissionner si son accord était approuvé a peu porté ses fruits. Certes, des Brexiteurs éminents comme Boris Johnson et Jacob Rees-Mogg ont changé leur fusil d'épaulé et ont fini par voter l'accord de May, de peur que le Parlement n'approuve un soft Brexit ou une extension longue des délais qui pourrait remettre en cause tout le processus de sortie. Au total, l'opposition parlementaire à l'accord de May s'est effritée au fil des « meaningful votes » et 286 voix ont été recueillies au troisième vote faisant de l'accord de May l'option qui a attiré le plus de voix à ce jour parmi toutes les propositions alternatives votées par la Chambre des communes. Mais la Première ministre a compris qu'elle ne pouvait compter ni sur le soutien des hard Brexiteurs endurcis, ni sur celui du DUP (parti unioniste irlandais), farouchement opposé au backstop sur l'Irlande du Nord. La dernière manœuvre politique de Theresa May consiste à vouloir trouver un

consensus avec l'opposition, notamment avec le leader des travaillistes Jeremy Corbyn, qui souhaite que la déclaration politique sur la relation future soit modifiée pour inclure une union douanière. Éviter un « no-deal » dans l'intérêt économique de la nation au prix d'un renoncement aux lignes rouges du parti conservateur et au risque de son éclatement, serait-ce la nouvelle stratégie de la Première ministre ou juste du « bluff » de sa part ? Un quatrième vote devrait avoir lieu mais ses chances de succès dans la version actuelle de l'accord semblent minimes, une trentaine de votes manquant à l'appel.

## Repenser le Brexit ?

Une première extension « flexible » des délais n'a pas permis aux Britanniques de résoudre leurs querelles internes. La date de sortie avait été décalée au 22 mai si l'accord de May était voté, ou au 12 avril sinon. Le 5 avril, Theresa May a demandé une extension supplémentaire jusqu'au 30 juin afin de parvenir à un compromis avec les partis de l'opposition sur « une vision partagée pour la relation future ». Si l'UE se dit prête à négocier une déclaration politique plus ambitieuse dans les prochains jours, les opinions des différents leaders européens quant à la durée et aux objectifs d'une telle extension divergent. Donald Tusk est favorable à une extension prolongée des délais afin de donner du temps aux Britanniques pour « repenser le Brexit » mais Michel Barnier avait déclaré que pour qu'une extension longue des délais soit accordée, il fallait un « nouvel événement », tel qu'un second référendum ou des élections législatives anticipées, alors qu'E. Macron exige « un changement politique profond ». Une telle demande doit donc être solidement justifiée, d'autant plus qu'elle impliquerait la tenue d'élections européennes sur le sol britannique. La possibilité d'un soft Brexit comme seule voie pour trouver un consensus parlementaire remet en cause la viabilité du gouvernement actuel et accroît fortement la probabilité de nouvelles élections. L'efficacité de celles-ci pour résoudre l'impasse reste toutefois plus qu'incertaine.

Achévé de rédiger le 5 avril

**Slavena Nazarova,**

Économiste / Royaume-Uni, pays scandinaves, Irlande  
Études Économiques Groupe

# RENCONTRE Les pieds sur terre et la tête dans les nuages

Big data, Cloud, intelligence artificielle ... derrière ces notions devenues familières, des serveurs de plus en plus puissants, des enjeux de stockage de données de plus en plus nombreuses, une exigence de rapidité d'accès de plus en plus grande... Une entreprise française, 2CRSI, créée en Alsace par Alain Wilmouth et son frère, il y a une quinzaine d'années, apporte des solutions qui lui ont ouvert les marchés mondiaux. Emmanuel Ruffenach, directeur général de l'entreprise raconte.

## Quelle est l'activité de votre entreprise ?

**Emmanuel Ruffenach :** Nous concevons, construisons, installons des serveurs informatiques et nous en assurons la maintenance.

Le stockage et la récupération de grands volumes d'informations, ainsi que la recherche de renseignements au sein d'une masse de données sont au cœur du concept du Big Data. Nos serveurs répondent à ces problématiques : grande puissance de calcul, stockage organisé et non « empilé » permettent d'accéder rapidement aux données recherchées. Nous proposons des produits haut de gamme, répondant aux besoins précis des entreprises. Ils sont fabriqués en France mais aussi aux États-Unis.

## Où vous développez-vous ?

**E. R. :** Jusqu'ici, notre chiffre d'affaires est pour moitié en euros, pour moitié en dollars. Mais le rapport s'inverse. Nous nous développons bien évidemment d'abord aux États-Unis où nous sommes depuis 2009, avec un établissement sur la côte est, à Bridgeport, et une filiale à San Jose, dans la Silicon Valley. Nous avons également une filiale à Manchester, une autre à Dubaï. Le marché mondial est immense. Pour nous faire connaître, nous participons aux grands salons

internationaux. Aujourd'hui, nous avons des clients dans 25 pays.

## Quelle place donnez-vous à la R&D ?

**E. R. :** Je dirais que dans notre secteur, l'innovation est notre métier de base ! 9% de notre chiffre d'affaires va à la R&D qui compte 4 doctorants et 15 ingénieurs. Nous sommes très orientés « développement durable ». Tout d'abord nos produits sont conçus pour durer longtemps. Pas d'obsolescence programmée ! Par ailleurs, il faut savoir que les serveurs sont *énergivores* ! La consommation d'électricité représente environ 40% des coûts d'exploitation d'un serveur. La dernière génération de nos produits réduit cette consommation de 23%. Et ça n'est pas fini. Nous travaillons également sur la chaleur dégagée par les serveurs : pouvoir la transformer en énergie nouvelle. Ce sont des niches de recherche, mais auxquelles nos clients sont sensibles. Sur les serveurs eux-mêmes, nous travaillons sur mesure : par exemple, mettre sur la carte mère uniquement les composants dont l'entreprise a besoin et pas ceux qu'elle n'utilise plus. Le Cloud computing ouvre quant à lui, de nombreuses perspectives : il permet de connecter à un même serveur des ordinateurs très éloi-

## CHIFFRES CLÉS

CA PRÉVISIONNEL 2018 : **75M€**  
DONT 50% À L'INTERNATIONAL

EFFECTIFS : **140 PERSONNES**  
DONT 25 AUX USA, 15 À  
MANCHESTER, 10 À DUBAÏ

[HTTPS://2CRSI.FR](https://2crsi.fr)

gnés les uns des autres. On peut ainsi partager son exploitation, par exemple le jour en Europe et la nuit aux USA. Ce qui double le nombre d'utilisateurs. Mais il faut savoir gérer le réseau. C'est notre rôle.

## Quelle est la place du Crédit Agricole Alsace Vosges ?

**E. R. :** Notre banque croit en nous ! Elle nous accompagne dans nos besoins de financement qui sont importants étant donné notre forte croissance : notre chiffre d'affaires était de 8,6 M€ en 2015 ; 4 ans après il est de 75 M€ ! Le Crédit Agricole nous apporte les services indispensables liés à l'export : taux de change etc.

## Et l'avenir ?

**E. R. :** Pour développer de nouveaux usages, de nouveaux services, pour automatiser des prises de décisions intelligentes, il faudra exploiter des données de plus en plus nombreuses. Les trouver, les trier... Nos serveurs seront là !

CRÉDIT  
AGRICOLE  
INTERNATIONAL

### CRÉDIT AGRICOLE

INTERNATIONAL est édité trimestriellement par le GIE GECAM - Fédération nationale du Crédit Agricole, 48 rue La Boétie, 75008 Paris, tél. 01 49 53 44 05

**Directeur de la publication**  
Gaëlle Regnard

**Rédacteur en chef**  
Jean Salati

**Comité éditorial**  
R. Allouache, CA sa ;  
H. Barthelemy, CR Aquitaine ;  
C. Eydoux, CA CIB ; A. Hemery,  
CR du Finistère ; C. Planque,  
CR Nord de France ; N. Renaut,  
CR Nord Est ; C. Renoux, CA CIB ;  
A. Sarda, CAsa ; F.Souchard,  
CA L&F ; M-A Torloting,  
CR Lorraine, J. Tual, CA sa ;  
B. Broca, Paragramme

**Réalisation et direction**  
technique

Paragramme  
**Impression**  
SDWA - Dépôt légal :  
Avril 2019

**Abonnements**  
Caisses régionales  
de Crédit Agricole.