

ANA MAG

AFRICA NEWS AGENCY



ZLECAF L'AFRIQUE SUR LA ROUTE DE L'INTÉGRATION !

AFCFTA : AFRICA ON THE ROAD TO INTEGRATION !

En collaboration avec l'Initiative AfroChampions
In collaboration with the AfroChampions Initiative



 Mobilising capital for a new African investment paradigm

Are you ready for the shift?



#AdvanceAfCTA
#BuildingTheAfricaWeWant

Orango Investment Corporation

Rwanda
BPR Building
No.1, KN25 Street,
Kigali

Mauritius
Happy World House,
37 Sir William Newton Street,
Port-Louis 11328

www.orangocorp.com

Dossier réalisé par:
Africa News Agency

Sous la direction de
Dounia Ben Mohamed

Avec la collaboration de :

Anne-Elvire Esmel,
Dg Impulse Africa
AfroChampions Initiative
Secrétaire de rédaction

Talel de Sinta

Maquette:
Papa Balla Fall

Illustrations:
Union Africaine

ZLECAF

AfroChampions Initiative

Couverture:
Crédit photo
Banque Mondiale

ANA Com

Star Times Building

Kimihurura

Kigali- Rwanda

Numéro d'enregistrement
111168987

Report produced by:
Africa News Agency

Under the direction of:
Dounia Ben Mohamed

with the collaboration of:
Anne-Elvire Esmel,

CEO Impulse Africa

AfroChampions Initiative

Editorial secretary:
Talel de Sinta

Mockup:
Papa Balla Fall

Illustrations:
AFCFTA, AfroChampions
Initiative

Cover:

Photo credit World Bank

ANA Com

Star Times Building

Kimihurura

Kigali- Rwanda

Numéro d'enregistrement
111168987

SOMMAIRE

Analyse

L'aventure ne fait que commencer !
Dounia Ben Mohamed.....P.4

ZLECAf mode d'emploi

Interview Dr Francis Mangeni
« Le commerce a commencé... »P.12

Interview

Paulo Gomes
« Nous, Africains, qui rêvons de la ZLECAf depuis des décennies, devons, tous, aujourd'hui, nous concentrer sur sa mise en œuvre ».....P.16

Focus AfroChampions :

Encourager l'émergence de champions économiques africains.....P.28

Bilan AfroChampions :

2020, une année décisiveP.30

Interview

Edem Adzogenu
« Pour nous, AfroChampions, la COVID-19 nous a offert l'opportunité d'accélérer la ZLECAf »P.35

Focus ORANGO :

Mobiliser des capitaux pour un nouveau paradigme d'investissement africain.....P.46

Afreximbank

« L'accès au financement pour les PME jouerait un rôle clé dans le commerce intra-régional »P.48

Interview

Michael Kottoh
« Le secteur privé est en fin de compte le moteur et le bénéficiaire de la ZLECAf »P.60

Comment financer la ZLECAf ?

Une nouvelle donne dans l'investissement en Afrique.P.68

Pourquoi investir en Afrique et pourquoi maintenant ?

Pol Palacios
Le point de vue d'un investisseur étranger
« L'enjeu est de faciliter la circulation du capital, c'est l'un des objectifs de la ZLECAf »P.72

Le point de vue d'un investisseur africain, Henri Saoue

« Nous espérons que la ZLECAf soit véritablement une zone de libre-échange »P.80

La parole à la présidence de l'UA

Interview Professeur Daniel Mukoko Samba
« Il est nécessaire de continuer à mobiliser tous les États membres de l'Union africaine »P.88

La parole à un pays...le Ghana

Dr Fareed Arthur
« Une opportunité énorme pour le Ghana d'accéder aux marchés pour les biens et services made in Ghana »P.96

Tribune

Arnaud Oulepo
ZLECAf, le futur protocole d'investissement et l'élimination progressive des TBI intra-africains..P.100.

Reportage

La DIFTZ, vitrine du « made in Africa »P.108

Tribune

Anne-Elvire Esmel
«Aux africains d'écrire l'histoire de la ZLECAf...»P.112

SUMMARY

Analysis

Dounia Ben Mohamed
The journey has just begun.....P.8

Guidelines to the AfCFTA

Interview Dr. Francis Mangeni
"Trade has begun".....P.14

Interview

Paulo Gomes
"As Africans, we have been dreaming of the AfCFTA for decades - now has come the time for all of us to focus on its implementation" ...P.22

Focus AfroChampions:

To promote the emergence of African economic champions.....P.29

AfroChampions Review:

2020, a decisive year.....P.32

Interview

Edem Adzogenu
"We as AfroChampions see COVID-19 as an opportunity to accelerate AfCFTA"P.40

FOCUS ORANGO

Mobilizing capital for a new African investment paradigm.....P.47

Afreximbank

"Access to finance for SMEs would play a key role in intra-regional trade"P.54

Interview

Michael Kottoh, The private sector ultimately is the driver and beneficiary of the AfCFTA.....P.64

How to finance the AfCFTA ?

A new game changer for Investment in Africa? P...70

Why investment in Africa and why now - Pol Palacios

The viewpoint of a foreign investor
"The challenge is to facilitate the movement of capital, which is one of the objectives of the AfCFTA"P.76

The viewpoint of an African investor Henri Saoue

" If the AfCFTA can break down some of the administrative barriers in the first instance, we will be happy".....P.84

Giving the floor to AU Presidency

Interview Professor Daniel Mukoko Samba
"It is necessary to continue to mobilize all member states of the African Union".P.92

Giving the floor to a country...the Ghana

Dr Fareed Arthur
" A huge opportunity for Ghana to access markets for made in Ghana goods and services"P.98

Opinion editorial

Arnaud Oulepo
AfCFTA, the Future Investment Protocol, and the Phasing-Out of Intra-African BITs.....P.104

Report

DIFTZ, showcasing 'made in Africa' products..P.110

Opinion editorial,

Anne-Elvire Esmel
"AfCFTA's story is in the hands of Africans"P.116

Analyse

ZLECAF L'AVENTURE NE FAIT QUE COMMENCER...



Par Dounia Ben Mohamed

Depuis le 1er janvier, l'Afrique est devenue le plus grand marché au monde avec l'entrée en vigueur de la ZLECAF. Reste à en adapter, pays par pays, les modalités. Et surtout à accompagner les entrepreneurs africains vers le chemin de ce marché commun afin qu'ils en saisissent toutes les opportunités. C'est là que la bataille commence !

« Si le début des échanges représente une étape importante pour le peuple africain, les États membres devront assurer la création d'un environnement propice pour que les jeunes et les femmes du continent puissent profiter des opportunités qu'offre l'Accord ». C'est avec ces mots que le 2 janvier dernier, le Président sud-africain Cyril Ramaphosa, alors président en exercice de l'Union africaine, lançait, officiellement, et virtuellement, la ZLECAF. En résumait tous les enjeux par la même occasion. Car si les opportunités qu'offrent ce nouveau marché commun, désormais le plus grand au monde, sont infinies, celles-ci ne profiteront réellement à l'Afrique... que si les Africains s'en saisissent. (lire la tribune d'Anne-Elvire Esmel)

Et à ce titre les défis sont encore importants. Même si le lancement officiel de la ZLECAF, prévu initialement en juillet 2020, mais reporté au 1er janvier 2021 en raison de la pandémie du COVID-19, marque une étape importante dans l'avancement de l'intégration économique africaine. Selon la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA-ONU), avec un marché potentiel de 1,2 milliard de consommateurs actuellement, pour un PIB estimé à 2 500 milliards de dollars, et près de 2,5 milliards en 2050, elle constitue l'espace commercial le plus important dans le monde. « Si elle est mise correctement en place, la ZLECAF sera le cadre qui entrainera des inves-

tissements, des innovations rapides et, en fin de compte, une croissance et une prospérité pour l'Afrique », soulignait lors du lancement Vera Songwe, à la tête de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA), une des institutions qui a accompagné la mise en place du processus aux côtés de l'Union Africaine. Selon ses prévisions, le marché devrait « stimuler le commerce intra-africain de 52,3% » en éliminant les barrières tarifaires. Alors que pour l'heure, les exportations intra-africaines ont représenté, en 2019, 16,6% des exportations totales, contre 68,1% pour les exportations intra-européennes, 59,4 % pour les exportations intra-asiatiques, 55% pour les exportations intra-américaines et 7% pour les exportations intra-océaniques selon la même source.

Plus qu'un simple accord commercial, « un instrument pour le développement de l'Afrique »

Loin d'être « un simple accord commercial », pour Wamkele Mene secrétaire général de la ZLECAF, il s'agit d'« un instrument pour le développement de l'Afrique ». Selon la Banque mondiale, il pourrait permettre de sortir jusqu'à 30 millions d'Africains de la pauvreté extrême. Car l'augmentation du commerce intra-africain encouragera l'industrialisation des pays, et donc la production, locale - car ce sont bien les produits et marchandises 'made in Africa' et répondant aux règles d'ori-

gine en place qui pourront bénéficier de cet accès privilégié au marché continental. Ce commerce intra-africain devrait augmenter les revenus de près de 68 millions d'autres personnes qui vivent avec moins de 5,50 dollars par jour (4,53 euros) d'ici 2035 et favoriser une progression salariale plus importante pour les femmes (+10,5%) que pour les hommes (+9,9%)_ tout en augmentant le PIB des États africains, entre 0,35% du PIB et 0,54% d'ici 2040, « selon l'ambition de la réforme » souligne un rapport commun produit par le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) et le secrétariat de la ZLECAF.

Un outil pour accélérer la lutte contre le Covid-19 et accélérer la reprise économique

Alors que la pandémie Covid 19, qui aurait entraîné jusqu'à 79 milliards de dollars de pertes de production en Afrique en 2020, a révélé, une fois encore, la grande fragilité du continent face aux chocs exogènes, et la dépendance des pays africains en termes d'importations, de médicaments notamment (plus de 70% de ses besoins), la ZLECAF, en développant l'industrialisation du continent et en encourageant la fabrication locale, dans le domaine de l'industrie pharmaceutique en premier lieu, révèle tout son intérêt dans le contexte actuel.

« La mise en œuvre réussie de la ZLECAf contribuerait à amortir les effets négatifs du coronavirus sur la croissance économique, en soutenant le commerce régional et les chaînes de valeur grâce à la réduction du coût des échanges », confirme un rapport de la Banque Mondiale.

Les échanges démarrent avec «les pays qui sont prêts»

«Aujourd'hui est un jour historique pour l'Afrique. En 1963, les fondateurs de l'Organisation de l'unité africaine ont eu la vision de créer un marché commun africain. Le début des échanges commerciaux dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale africaine est aujourd'hui un début opérationnel vers le marché commun africain. Ce fut un long voyage de concentration, de détermination et de résilience», a déclaré Moussa, Faki Mahamat, le Président de la Commission de l'Union africaine, lors du lancement.



« Si elle est mise correctement en place, la ZLECAf sera le cadre qui entrainera des investissements, des innovations rapides et, en fin de compte, une croissance et une prospérité pour l'Afrique »



Un long voyage qui n'est pas encore achevé. Première étape, « les règles d'origine », «les critères utilisés pour définir où un produit a été fabriqué» selon la définition de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC), à adapter pays par pays. Un élément clé du commerce international car elles sont la pierre angulaire d'un accord commercial préférentiel tel que La ZLECAf. Alors que les entreprises du continent paient en moyenne des droits de douane de l'ordre de 6%_ soit des taux plus élevés que lorsqu'elles exportent en dehors de ce continent_, la base de négociation est la suppression de 90% des droits de douane sur une période allant de 5 à 15 ans et un taux d'intégration de 50% s'agissant de la règle d'origine.

A ce jour les États se sont entendus à près de « 81% » sur ces règles d'origine. « Les 20 % restants sont en cours et devraient être conclues d'ici juillet 2021, a assuré Moussa Faki Mahamat. Les États disposent d'un délai de cinq ans pour faire sauter les droits de douanes « sur 90% des marchandises ». Cinq ans de plus pour les pays les moins avancés. Selon le calendrier suivant : «de 25% en 2021, de 20% en 2022 et de 15% en 2023», jusqu'à leur élimination totale en 2025. En attendant, les échanges démarrent avec «les pays qui sont prêts», a confié mi-janvier Wamkele Mene

« Un processus laborieux »

En attendant, d'autres négociations sur des questions, majeures, sont inscrites à l'agenda. Sur l'e-commerce, l'investissement, les règles relatives à la concurrence, la propriété intellectuelle... Autant d'enjeux qui demandent avant tout un engagement politique fort. Félix Tshisekedi, le président de la République démocratique du Congo (RDC), et président en exercice de l'Union africaine depuis février dernier, s'est engagé, lors du dernier Sommet de l'Union, à consacrer une partie de son mandat «l'opérationnalisation» de la ZLECAf, un des «trois grands dossiers» de son mandat. « Un processus laborieux » a-t-il concédé . « Il est question maintenant de prendre en main la gestion des questions restées en suspens dont la concrétisation occasionnera le succès de cette mise en œuvre», a-t-il déclaré dans son allocution de clôture. (Lire l'interview du Professeur Daniel Mukoko Samba)

Mobiliser le secteur privé

Si « les entreprises sont toujours prêtes à saisir de nouvelles opportunités», rappelle Didier Acouetey, président d'AfricSearch, celles-ci doivent également se préparer à saisir celles offertes par la ZLECAf. Et à mieux se structu-



« Avant l'avènement de la ZLECAf, certains investisseurs étrangers avaient déjà commencé à rêver et à approcher les marchés africains sous l'angle de blocs sous-régionaux »

rer exhorte l'économiste Paulo Gomes, co-président de l'Initiative AfroChampions qui depuis le début du processus porte la parole du secteur privé auprès des institutions, notamment l'UA (Lire l'interview d'Edem Adzogenu). AfroChampions, tout comme la Banque africaine de développement, l'ONUDI, la CEA et autres, collaborent avec le secteur privé aux niveaux continental, régional et infranational pour faciliter l'accès de la communauté des affaires africaine au nouveau marché unique.

Ce qui passe par la mise en place de mécanismes financiers en mesure d'accompagner le processus de mise en place de la ZLECAf. A ce titre, l'Initiative AfroChampions, qui a chiffré les besoins, s'est engagée à mobiliser, d'ici 2030, des investissements substantiels à travers le Cadre d'Investissement de 1000 milliards de dollars au soutien de la ZLECAf. Ce dernier comprend notamment Orango, un véhicule d'invest-

tissement déjà en place et qui vise en premier lieu à lever des fonds africains. (Lire l'interview de Paulo Gomes). C'est un signal fort à l'attention des investisseurs tant africains qu'internationaux - ces derniers observant avec intérêt l'évolution de la mise en place de la ZLECAf (lire l'interview de Pol Palacios). Ainsi de la Chine, premier partenaire commercial du continent, des pays de l'Union européenne, ou encore des Etats-Unis qui envisagent de booster l'AGO, autrement dit le cadre d'accord qui les lie aux pays du continent mais dont peu de ces derniers bénéficient réellement finalement, faute de production locale suffisante répondant aux exigences du marché américain, des marchés internationaux plus largement.

« Les investisseurs internationaux ont pensé la ZLECAf, avant son entrée en vigueur, et tous les signaux montrent que cette dyna-

mique va s'accélérer grâce aux nouvelles passerelles ouvertes depuis le 1er janvier »

Renforcer la production « made in Africa », la hisser aux standards internationaux et augmenter par conséquent la part de l'Afrique dans le commerce mondiale, c'est finalement le principal enjeu de cette ZLECAf. « Il est intéressant de noter qu'avant l'avènement de la ZLECAf, certains investisseurs étrangers avaient déjà commencé à rêver et à approcher les marchés africains sous l'angle de blocs sous-régionaux. Ils ont donc pensé la ZLECAf, avant son entrée en vigueur, et tous les signaux montrent que cette dynamique va s'accélérer grâce aux nouvelles passerelles ouvertes depuis le 1er janvier 2021, indique Guy Gweth fondateur du Centre Africain de Veille et d'Intelligence Économique (CAVIE). C'est vous dire qu'il est de notre impérieuse responsabilité d'œuvrer à rendre l'Afrique première bénéficiaire de son propre marché, autrement que par les bons vœux... »

En attendant, force est de constater que l'avènement de la ZLECAf a eu le mérite de susciter le débat. Ces derniers mois, les rencontres se multiplient. Au Togo, en RDC, au Sénégal, ou encore au Kenya, des échanges entre acteurs



publics et privés se tiennent autour de la même question. Wamkele Mene, Secrétaire Général de la ZLECAf se rend lui-même sur le terrain pour informer, sensibiliser, lever les éventuelles appréhensions des uns et des autres, rappeler au passage les enjeux de l'accréditation ZLECAf.

«Tout ce que les entreprises ont à faire est de s'assurer qu'elles produisent des biens de valeur et demandés»

Et les échanges ont d'ores et déjà démarré. Dès le 6 janvier, 2 entreprises ghanéennes expédiaient leurs premiers envois de marchandises dans le cadre de l'accord. Kasapreko Company Ltd, un fabricant local de produits alcoolisés, et Ghandour Cosmetics Ltd, ont en effet annoncé l'export de leurs produits, par fret aérien et maritime respectivement, vers des pays du continent. De même en Zambie, les commerçants transfrontaliers basés à Lusaka, capitale zambienne, sont sur le qui-vive. Producteurs de denrées alimentaires, textiles, pièces détachées et accessoires automobiles présents sur le marché central de Lusaka attendaient avec impatience «la suppression des barrières commerciales internationales et l'harmonisation des législations commerciales», pour pro-

fitier de cet «immense marché». «Tout ce que les entreprises ont à faire est de s'assurer qu'elles produisent des biens de valeur et demandés», expliquait à la presse locale un des commerçants.

Mieux, au Kenya, certains industriels ont agrandi leurs usines, et par conséquent augmenté leur capacité de production, précisément en amont de l'entrée en action de la ZLECAf. Une initiative, engagée par les autorités du Kenya- fort exportateur régional, mais également grand importateur de produits horticoles, ainsi que de ciment et de poissons- afin de promouvoir son secteur agroalimentaire et le conduire à s'étendre vers les marchés africains... et par la même occasion, renforcer son secteur manufacturier et le hisser de 8,4% à 15% du PIB, d'ici 2022... en bénéficiant des avantages comparatifs, offerts par la ZLECAf.

Signe de cette tendance, les banques s'adaptent et développent agences et produits en marge du déploiement de la ZLECAf. C'est notamment le cas du leader bancaire nigérian Access Bank qui envisage l'ouverture de 8 nouveaux bureaux, en Afrique du Nord, notamment mais également en Angola, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Namibie, Sénégal... en tirant parti des avantages de la ZLECAf, et avec une bonne plateforme de services en ligne. De son côté, Afreximbank, partenaire financier de la Commission de l'Union africaine (CUA), a annoncé en février dernier, qu'un fond évalué à près d'une dizaine de milliards de dollars Us, sera logé au Secrétariat de la ZLECAf, il tiendra compte des contributions des États et des financements généraux. L'occasion notamment de renforcer les capacités des chefs d'entreprises africains. « Vers la voie de la transformation, a souligné le PDG d' Afreximbank le Pr Benedict Oramah, avant de rappeler : la ZLECAf devrait permettre de bâtir les économies africaines...» (Afreximbank : « L'accès au financement pour les PME jouerait un rôle clé dans le commerce intra-régional).

Il était une fois... LA ZLECAF

La ZLECA est le plus grand accord commercial au monde depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) avec le potentiel de constituer un marché de plus de 1,2 milliard de personnes pour un PIB de 2 500 milliards de dollars US.

📌 5 dates à retenir :

⇒ **2012** : les États membres de l'UA adoptent l'idée d'une zone de libre-échange continentale et se donnent cinq ans pour atteindre cet objectif.

⇒ **Février 2016** : les négociations sur cette zone de libre-échange continentale démarrent

⇒ **Mars 2018** : à Kigali, au Rwanda, le traité est signé par 44 pays. Il établit la ZLECAf (zone de libre-échange continentale 'africaine' - cet adjectif ayant été spécifiquement ajouté à l'appellation précédente)

⇒ **30 mai 2019** : Le traité entre en vigueur au Sommet des Chefs d'Etat de l'Union africaine de Niamey après sa ratification par 22 pays - le nombre minimum requis en vertu du traité.

⇒ **1er janvier 2021** : An I de la ZLECAf, les échanges commerciaux démarrent.

📌 Les signataires :

Au 1er janvier 2021, 54 pays avaient signé l'accord tandis que 34 pays ont déposé leur instruments de ratification, et 41 pays / unions douanières ont soumis leurs offres tarifaires, dont la CAE et la CEDEAO.

La création de la zone de libre-échange est un projet «phare» de l'Agenda 2063 de l'UA, qui constitue la vision du développement propre à l'Afrique.

PART DU COMMERCE INTRA-RÉGIONAL EN 2019

Afrique – 14,4 %

Asie – 52 %

Europe – 73 %

Source : Afreximbank

Analysis

AFCFTA: THE JOURNEY HAS JUST STARTED ...



By Dounia Ben Mohamed

Since January 1, Africa has become the largest market in the world with the entry into force of the AfCFTA. It now remains for each country to adapt its modalities. And above all to support African entrepreneurs on their way to this common market so that they can seize all the opportunities. This is where the battle begins!

«While the start of trading represented a milestone for the people, member States should ensure the creation of a conducive environment for the continent's young people and women to benefit from the opportunities presented by the agreement.» With these words, South African President Cyril Ramaphosa, then current Chair of the African Union, officially and virtually launched the AfCFTA on January 2. At the same time, he summarized all the issues at stake. For if the opportunities offered by this new common market, now the largest in the world, are infinite, they will only really benefit Africa...if Africans seize them (read opinion editorial from Anne-Elvire Esmel).

And the challenges, in this regard, are still significant. Even though the official launch of the AfCFTA, originally scheduled for July 2020 but postponed to January 1, 2021 due to the COVID-19 pandemic, marks an important step in the advancement of African economic integration. According to the United Nations Economic Commission for Africa (UNECA), with a potential market of 1.2 billion consumers today, with an estimated GDP of \$2.5 trillion, and nearly 2.5 billion by 2050, it is the largest trading area in the world. «If properly implemented, the AfCFTA will be the framework that will fos-

ter investment, rapid innovation and ultimately growth and prosperity for Africa,» said Vera Songwe, Executive Secretary of the United Nations Economic Commission for Africa (ECA), one of the institutions that has supported the process alongside the African Union, at the launch. According to her forecasts, the market should «boost intra-African trade by 52.3%» by eliminating tariff barriers. While for the time being, intra-African exports accounted for 16.6% of total exports in 2019, against 68.1% for intra-European exports, 59.4% for intra-Asian exports, 55% for intra-American exports and 7% for intra-oceanic exports, she noted.

More than just a trade agreement, «an instrument for Africa's development»

Far from being «a simple trade agreement,» for Wamkele Mene, Secretary General of the AfCFTA Secretariat, it is «an instrument for Africa's development. According to the World Bank, it could help lift up to 30 million Africans out of extreme poverty. As, in fact, increased intra-African trade will encourage industrialization and thus local production - because it is these 'made in Africa' products and goods meeting the rules of origin that will benefit from this privileged access

to the continental market. This intra-African trade is expected to increase the incomes of nearly 68 million more people living on less than \$5.50 a day (€4.53) by 2035 and to promote greater wage growth for women (+10.5%) than for men (+9, 9%)_ while increasing the GDP of African states from 0.35% of GDP to 0.54% by 2040, «depending on the ambition of the reform», says a joint report produced by the United Nations Development Programme (UNDP) and the AfCFTA Secretariat.

A tool to speed up the fight against COVID-19 and accelerate economic recovery

The COVID-19 pandemic would have resulted in up to \$79 billion in production losses in Africa in 2020. It has also revealed, once again, the great fragility of the continent in the face of exogenous shocks, and the dependence of African countries in terms of imports, particularly of medicines (more than 70% of its needs). However, by developing the industrialization of the continent and encouraging local manufacturing, primarily in the pharmaceutical industry, the AfCFTA reveals its full interest in the current context.

«The successful implementation of the AfCFTA would help cushion the

negative effects of the coronavirus on economic growth by supporting regional trade and value chains through reduced trade costs,» confirms a World Bank report.

Trade starts with «the countries that are ready»

«Today is a historic day for Africa. In 1963, the founders of the Organization of African Unity had the vision to create an African common market. The start of trade under the African Continental Free Trade Area is today an operational start towards the African Common Market. It has been a long journey of focus, determination and resilience,» Moussa Faki Mahamat, Chairperson of the African Union Commission, said at the launch.

A long journey that is not yet complete. First step, «the rules of origin», «the criteria used to define where a product was manufactured» according to the definition of the World Trade Organization (WTO), to be adapted country by country. A key element of international trade as they are the cornerstone of a preferential trade agreement such as the AfCFTA. While companies on the continent pay an average of 6% of customs duties, which are higher than



«If properly implemented, the AfCFTA will be the framework that will drive investment, rapid innovation and ultimately growth and prosperity for Africa.»



The AfCFTA headquarters in Accra- Photo credit AfCFTA-RR

when they export outside the continent, the basis for negotiation is the elimination of 90% of customs duties over a period of 5 to 15 years and an integration rate of 50% for the rule of origin.

To date, the States have agreed on nearly «81%» of these rules of origin. The remaining 20% are underway and should be concluded by July 2021,» said Moussa Faki Mahamat. States have five years to remove customs duties «on 90% of goods». Five more years for the least developed countries. According to the following timetable: «25% in 2021, 20% in 2022 and 15% in 2023», until their total elimination in 2025. In the meantime, trade is starting with «the countries that are ready», Wamkele Mene told La Tribune Afrique in mid-January.

« A painstaking process »

Meanwhile, other negotiations on major issues are on the agenda. On e-commerce, investment, competition rules, intellectual property...

These are all issues that require above all a strong political commitment. Félix Tshisekedi, President of the Democratic Republic of Congo (DRC), and current Chairperson of the African Union since last February, pledged at

the last Summit of the Union to devote part of his mandate to the «operationalization» of the AfCFTA, one of the «three major issues» of his term. «A painstaking process,» he admitted. «It is now about taking over all outstanding issues to be dealt with – which, once addressed, will lead to a successful implementation, he declared in his closing speech. (Read the interview with Professor Daniel Mukoko Samba)

Mobilizing the private sector

If «companies are always ready to seize new opportunities,» says Didier Acouetey, president of AfricSearch, they must also prepare to seize those offered by the AfCFTA. They also need to better structure themselves, urges economist Paulo Gomes, co-chairman of the AfroChampions Initiative, who has been representing the private sector to institutions, notably the AU, since the process began (Read the interview with Edem Adzogenu). AfroChampions, along with the African Development Bank, UNIDO, ECA and others, are working with the private sector at the continental, regional and sub-national levels to facilitate the African business community's access to the new single market.

This includes the establishment of financial mechanisms to support the AfCFTA process. In this regard, the In



44 African countries signed the agreement creating a continental free trade area in Kigali, Rwanda, on Wednesday, March 21, 2018
- Photo credit African Union Commission-RR



«Before the advent of the AfCFTA, some foreign investors had already begun to dream and approach African markets from the perspective of sub-regional blocs.»

this regard, the AfroChampions Initiative, which has quantified the needs, has committed to mobilising substantial investments through the Trillion Dollar Investment Framework in support of the AfCFTA by 2030. This initiative includes Orango, an investment vehicle already in place that aims primarily to raise African funds. (Read the interview with Paulo Gomes). This is a strong signal to both African and international investors – as the latter are watching with interest the evolution of the implementation of the AfCFTA (read the interview of Pol Palacios). This is the case for China, the continent’s main trading partner, the countries of the European Union and the United States,

which are planning to boost AGOA, in other words the framework agreement that links them to the countries of the continent but from which few African countries actually benefit in the end, due to the lack of sufficient local production to meet the requirements of the American market and international markets more widely.

« International investors have been thinking about the AfCFTA, before it came into effect, and all signals show that this momentum will accelerate with the new gateways opened since January 1 »

Strengthening «made in Africa» production, raising it to international standards and consequently increasing Africa’s share of world trade, is ultimately the main challenge of this AfCFTA. «It is interesting to note that before the advent of the AfCFTA, some foreign investors had already begun to dream and approach African markets from the perspective of sub-regional blocs. They have therefore thought the AfCFTA, before its entry into force, and all signals show that this momentum will accelerate with the new gateways open since January 1, 2021, says Guy Gweth founder of the African Center for Economic Intelligence (CAVIE). This means that it is our imperative responsibility to work to make Africa the first beneficiary of its own market, other than by good wishes ...».

In the meantime, it must be noted that the advent of the AfCFTA has had the merit of sparking debate. In recent months, meetings have multiplied. In Togo, the DRC, Senegal and Kenya, exchanges between public and private



actors are held around the same issue. Wamkele Mene, Secretary General of AfCFTA Secretariat, is himself going out to the field to inform, raise awareness, remove any apprehensions of some and others, and remind them of the challenges of AfCFTA accreditation.

«All that companies have to do is make sure they are producing valuable and in-demand goods »

And trade has already started. As early as January 6, two Ghanaian companies sent their first shipments of goods under the agreement. Kasapreko Company Ltd, a local manufacturer of alcoholic products, and Ghandour Cosmetics Ltd, have indeed announced the export of their products, by air and sea freight respectively, to countries on the continent. Similarly, in Zambia, cross-border traders based in the Zambian capital, Lusaka, are on alert. Producers of foodstuffs, textiles, car parts and accessories in the central market of Lusaka are looking forward to «the removal of international trade barriers

and the harmonization of trade laws» to take advantage of this «huge market». «All the companies have to do is make sure they produce goods that are valuable and in demand,» one trader told the local press.

Better still, some manufacturers in Kenya have expanded their factories, and consequently increased their production capacity, precisely in advance of the AfCFTA's entry into force. This is an initiative undertaken by the Kenyan authorities - a strong regional exporter, but also a major importer of horticultural products, as well as cement and fish - to promote its agribusiness sector and lead it to expand into African markets... and at the same time, strengthen its manufacturing sector and raise it from 8.4% to 15% of GDP, by 2022... by benefiting from the comparative advantages, offered by the AfCFTA.

As a sign of this trend, banks are adapting and developing branches and products in line with the AfCFTA. This is notably the case of the Nigerian banking leader Access Bank, which is planning to open eight new offices, in North Africa in particular, but also in Angola, Côte d'Ivoire, Ethiopia, Namibia, Senegal, etc., by taking advantage of the benefits of the AfCFTA and with a good online service platform. For its part, Afreximbank, financial partner of the African Union Commission (AUC), announced last February that a fund valued at nearly ten billion U.S. dollars, will be housed at the Secretariat of the AfCFTA, hosted in Accra, and will take into account the contributions of states and general funding. This is an opportunity to build the capacity of African business leaders. «Towards transformation, stressed the CEO of Afreximbank Prof. Benedict Oramah, before recalling that the AfCFTA should help build African economies ... ». (read Afreximbank : «Access to finance for SMEs would play a key role in intra-regional trade»).

ONCE UPON A TIME... AFCFTA

The AfCFTA is the largest trade agreement in the world since the creation of the World Trade Organization (WTO) with the potential to bring together more than 1.2 billion people with a GDP of \$2.5 trillion.

👉 5 most important dates :

⇒ **2012** : AU member states adopt the idea of a continental free trade area and give themselves five years to achieve this goal.

⇒ **February 2016** : AfCFTA negotiations get underway

⇒ **March 2018** : in Kigali, Rwanda, the treaty is signed by 44 countries. It establishes the AfCFTA (African continental free trade area - this adjective having been specifically added to the previous name).

⇒ **May 30, 2019** : The treaty enters into force in Niamey after 22 countries - the minimum number required under the treaty - have ratified it.

⇒ **January 1, 2021** : Year I of AfCFTA, trade begins.

👉 The signatories :

54 countries have signed the agreement, as of January 1, 2021, while 34 countries have deposited their instruments of ratification, and 41 countries/customs unions have submitted their tariff offers, including the EAC and ECOWAS.

The creation of the free trade area is a "flagship" project of the AU's Agenda 2063, Africa's own development vision.

SHARE OF INTRA-REGIONAL TRADE IN 2019

Africa - 14.4%

Asia - 52%

Europe - 73%.

Source: Afreximbank

Interview Dr Francis Mangeni

« LE COMMERCE A COMMENCÉ... »

Dr Francis Mangeni, membre du secrétariat de la ZLECAF et par ailleurs directeur du commerce et des affaires douanières et monétaires pour les marchés d'Afrique orientale et australe, fait le point sur le processus de mise en œuvre de la ZLECAF. Un processus qui selon lui a démarré...

La ZLECAF est officiellement entrée en vigueur le 1er janvier. Le défi consiste maintenant à l'adapter localement, pays par pays. Concrètement, où en sommes-nous ?

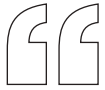
Nous en sommes au point où le commerce a commencé de manière honnête depuis le 1er janvier 2021. Nous avons des preuves, en tant que secrétariat, de ce qui se passe sur le terrain : des envois sont partis du Ghana vers l'Afrique du Sud et la Guinée, de l'Égypte vers le Ghana, du Kenya vers le Ghana également. Les échanges commerciaux sont donc effectifs. Maintenant, ce qu'il faut, c'est que les pays, les gouvernements s'assurent que les parties prenantes puissent commercer plus facilement en mettant en œuvre l'accord, qu'ils fournissent des informations aux opérateurs économiques pour qu'ils sachent comment utiliser les règles et qu'ils fournissent aux opérateurs économiques des outils d'intelligence économique. Nous avons par exemple l'Observatoire du commerce africain que les gens peuvent utiliser pour identifier des opportunités de commerce et d'investissement dans d'autres pays afin de pouvoir opérer sur ces marchés.

Quels sont les défis qui retardent la mise en œuvre de la ZLECAF ?



« Il faut que les gouvernements s'assurent que les parties prenantes puissent commercer plus facilement en mettant en œuvre l'accord, qu'ils fournissent des informations aux opérateurs économiques pour qu'ils sachent comment utiliser les règles et qu'ils fournissent aux opérateurs économiques des outils d'intelligence économique »

Je pense qu'il y a 3 ou 4 défis principaux. Le premier est celui relatif aux ressources humaines. Je pense que les gouvernements doivent avoir des bureaux avec des équipes qui maîtrisent les enjeux de coordination africaine des zones de libre-échange, en mesure de partager les informations utiles. La deuxième composante est la numérisation, c'est-à-dire le fait de disposer de l'infrastructure nécessaire pour atteindre les gens et traiter les échanges commerciaux, par exemple l'infrastructure douanière, l'automatisation des procédures douanières.... Et puis le troisième, la coordination entre les ministères et les agences gouvernementales, et entre ces derniers et le secteur privé. Ce commerce dans le cadre de la zone de libre échange couvre le commerce des biens manufacturés, le commerce des biens agricoles, les infrastructures, car nous avons besoin d'infrastructures, que ce soit dans le domaine des TIC, de l'énergie, du transport routier. Aussi, la coordination avec le département des infrastructures est importante. Et cette coordination nécessite des bureaux de normalisation. Les pays sont en train de préparer des stratégies pour utiliser ce cadre d'échange continental afin d'être prêts à exporter. Ces stratégies doivent être finalisées et mises en œuvre, ce qui signifie que les pays doivent avoir des groupes de travail techniques composés de représentants des secteurs public et privé, afin d'élaborer des stratégies couvrant les aspects financiers, l'élimination des barrières non tarifaires et d'autres choses de ce genre. Ensuite, ils devraient organiser la montée en compétences de leurs cadres supérieurs, peut-être créer des postes de secrétaires permanents, capables de donner des orientations politiques dans la mise en œuvre de ces stratégies nationales. Il y a encore beaucoup de travail à faire et tout ceci devrait être le principal défi à relever en ce moment...



« Les opérateurs économiques, le secteur privé, doivent conduire ce processus parce que les gouvernements ne sont pas des opérateurs commerciaux »

Comment accompagner les États afin de relever ces défis et continuer à donner de l'élan à la dynamique de la ZLECAf ?

Je pense que la première chose dont nous avons besoin est une appropriation continue. L'appropriation politique du processus a été très bonne, c'est pourquoi nous avons pu le négocier très rapidement. Nous avons lancé les négociations, nous les avons conclues, nous avons signé l'accord, il est entré en vigueur et nous avons commencé à commercer en seulement cinq ans et demi. C'est un temps court comparé à la durée des autres négociations dans d'autres organisations, donc cette appropriation politique est très importante. Nous devons la maintenir pour que les gouvernements africains puissent orienter les prochaines étapes et aient la volonté politique de mettre en œuvre cet accord. Ensuite, nous avons besoin de partenariats dans le monde entier. Il peut s'agir de partenaires techniques, de partenaires financiers, de partenaires en communication, des médias comme vous pour diffuser l'information. Et troisièmement, les opérateurs économiques, le secteur pri-



Dr Francis Mangeni, membre du secrétariat de la ZLECAf- Crédit photo DR

vé, doivent conduire ce processus parce que les gouvernements ne sont pas des opérateurs commerciaux. Ils mettent en place des politiques, des cadres réglementaires, mais c'est le secteur privé qui doit faire du commerce. Donc les organisations du secteur privé, des initiatives comme celles d'AfroChampions, le Conseil africain des affaires, les organisations régionales telles que la Comesa, doivent toutes s'engager, se mobiliser et décider d'utiliser ce système pour pouvoir conduire des transformations diverses à l'échelle régionale, promouvoir l'industrialisation, créer des emplois et des revenus. Si les gens voient les bénéfices de cette zone de libre-échange, ils l'accueilleront et se l'approprieront. Il faut donc

qu'ils voient des emplois, qu'ils voient leurs revenus augmenter, qu'ils voient les affaires prospérer, que les petites et moyennes entreprises profitent également. Il faut que tout ceci soit aussi bénéfique pour les jeunes Africains et les femmes, et qu'il y ait une dynamique inclusive ; que le secteur privé, des plus petits aux plus grands, soit davantage obligé de s'organiser, que les organisations existantes passent à l'action et essaient de voir comment tirer le meilleur parti de cette zone africaine de libre-échange coordonnée ; que les organismes en charge des questions d'immigration les autorités douanières facilitent le commerce plutôt que de l'interdire elles ne doivent pas agir comme des barrières non tarifaires.

Interview Dr Francis Mangeni

«TRADE HAS BEGUN...»



Dr. Francis Mangeni, member of the AfCFTA Secretariat and Director of Trade, Customs and Monetary Affairs for the Eastern and Southern African markets, provides an update on the AfCFTA implementation process. That process has started, according to him...

The AfCFTA officially came into force on January 1. The challenge now is to adapt it locally, country by country. How far have we come?

We are at the point where trade has started in an honest way since January 1, 2021. We have evidence as a secretariat of what is happening on the ground: shipments have gone from Ghana to South Africa and Guinea, from Egypt to Ghana, from Kenya to Ghana as well. Therefore, trade is happening. Now, what is needed is for countries, for governments to ensure that stakeholders can trade more easily by implementing the agreement, to provide information to economic operators so that they know how to use the rules, and to provide economic operators with economic intelligence tools. For example, we have the African Trade Observatory that people can use to identify trade and investment opportunities in other countries so they can operate in those markets.

What challenges are delaying the implementation of the AfCFTA?

I think there are 3 or 4 main challenges. The first one is human resources. I believe governments need to have offices with teams that are familiar with the issues of African coordina-

tion of free trade areas, likely to share useful information. The second component is digitization, which is having the infrastructure in place to reach people and process trade, for example customs infrastructure, automation of customs procedures.... The third is coordination between government ministries and agencies, and between them and the private sector. This trade under the free trade area covers trade in manufactured goods, trade in agricultural goods and infrastructure, because we need infrastructure, whether it is in ICT, energy, road transport. Therefore, coordination with the infrastructure department is important. This coordination requires standardization offices. Countries are preparing strategies to use this continental exchange framework in order to be ready to export. These strategies need to be finalized and implemented, which means that countries need to have technical working groups with representatives from the public and private sectors to develop strategies covering financial aspects, removal of non-tariff barriers, and other such things. Then they should organize the upgrading of their senior staff, probably creating permanent secretaries who can give political guidance in the implementation of these national strategies. There is still a lot of work to be done and all of this should be the main challenge at this time...

How can the Initiative supports states to meet these chal-

«Governments need to ensure that stakeholders can trade more easily by implementing the agreement, provide information to economic operators so that they know how to use the rules and provide economic operators with business intelligence tools.»

lenges and continue to build momentum for the AfCFTA?

I think the first thing we need is continued ownership. The political ownership of the process has been very good, which is why we were able to negotiate it very quickly. We launched the negotiations, we concluded them, we signed the agreement, it entered into force and we started trading in only five and a half years. That is a short time compared to the length of other negotiations in other organizations, so this political ownership is very important. We need to maintain it so that African governments can guide the next steps and have the political will to implement this agreement. Second, we need partnerships around the world. This can be



Dr Francis Mangeni, member of the AfCFTA Secretariat- Photo credit RR

technical partners, financial partners, communication partners, media like you to spread the word. Thirdly, the economic operators, the private sector, have to drive this process because governments are not commercial operators. They put in place policies, regulatory frameworks, but it is the private sector that has to do trade, so private sector organizations, initiatives like AfroChampions, the African Business Council, regional organizations like COMESA, all have to engage, mobilize, and decide to use this system to be able to drive various transformations regionally, to promote industrialization and to create jobs and income. If people see the benefits of this free trade area, they will welcome it and make it their

“

«Economic operators, the private sector, must drive this process because governments are not commercial operators.»

own. Therefore, they need to see jobs, they need to see their incomes increase, they need to see business flourish, small and medium-sized enterprises benefit as well. It has to be beneficial to young Africans and women, and it has to be an inclusive dynamic; And so the private sector, from the smallest to the largest, should be further compelled to band together; existing organizations should step up and try to figure out how to get the most out of this coordinated African free trade area; the agencies in charge of immigration issues, the customs authorities, should facilitate trade rather than prohibit it; they shouldn't act as non-tariff barriers.

Interview Paulo Gomes

« NOUS, AFRICAINS, QUI RÊVONS DE LA ZLECAF DEPUIS DES DÉCENNIES, DEVONS, TOUS, AUJOURD’HUI, NOUS CONCENTRER SUR SA MISE EN ŒUVRE »



Paulo Gomes, Co-président de l'Initiative AfroChampions - Crédit photo Initiative AfroChampions-DR

L'Initiative AfroChampions milite depuis des années en faveur de l'intégration économique africaine. A ce titre, elle a accompagné le processus de mise en œuvre de la ZLECAF, notamment pour inviter les institutions et pays africains à l'adopter, et à en accélérer l'agenda. Désormais, avec l'entrée en vigueur effective des échanges, l'enjeu, selon l'économiste Paulo Gomes, ancien directeur exécutif au sein de la Banque mondiale, Co-président de l'Initiative AfroChampions, c'est la capacité à adapter localement la ZLECAF .

Depuis le 1er janvier dernier, la ZLECAF est en place, et les échanges commerciaux intra-africains ont commencé. L'Afrique est désormais le plus grand marché au monde. Qu'est-ce que cette nouvelle conjoncture inspire à l'économiste que vous êtes ?

Nous sommes dans une phase de transition ; c'est le passage de la théorie et la conception théorique de la ZLECAF, qui s'est déroulée pendant plusieurs années, vers une démarche de mise en œuvre. Je pense que désormais nous sommes tous sur « l'autoroute de la mise en œuvre » - c'est ce sur quoi tout le monde - pays, organisations, parties prenantes diverses - doit se concentrer. Pourquoi ?

Parce qu'il y a un sentiment d'urgence, d'autant plus fort avec la Covid. Et cette pandémie est aussi une opportunité de repenser ou réinitialiser la manière dont nous, Africains, avons mis en œuvre nos intérêts pendant plusieurs années. En ce sens, j'utilise les réflexions menées par quelqu'un de brillant, l'économiste Felwine Sarr que j'admire beaucoup et qui apporte une dimension très importante dans sa réflexion que je partage. Il faut que l'Afrique accepte l'idée qu'elle n'a personne à 'rattraper' et que maintenant elle doit tout simplement mettre en œuvre sa vision des choses, en y incluant l'aspect matériel, plus de moyens pour améliorer les conditions de vie de nos populations, en promouvant notre culture, en choisissant un développement plus durable en harmonie avec la nature. Nous devrions être fiers car nous sommes à même de développer un modèle économique nouveau, non seulement pour notre continent - mais nouveau aussi en ce qu'il est capable de remettre en question les présupposés qui ont été en vigueur dans beaucoup de régions et ont conduit à des impasses économiques ou écologiques.

La ZLECAF, c'est en effet une étape, majeure, sur la route vers l'intégration économique africaine. Mais cette ZLECAF, aussi importante soit-elle, n'en apporte que le cadre, qu'il reste

à construire État par État. Comment inciter les acteurs africains, et notamment le secteur privé, à se saisir des opportunités qu'offrent la ZLECAF ?

C'est précisément le rôle qu'AfroChampions a joué dans tout ce processus pendant plusieurs années où nous sommes restés un partenaire important des États et des institutions de l'Union Africaine pour faire entendre la voix du secteur privé. Aujourd'hui, encore une fois, nous sommes dans un itinéraire de mise en œuvre, et pour cela, nous sommes en contact permanent avec les différents acteurs du privé, qui font partie d'AfroChampions, pour réaffirmer le fait que cette intégration ne se fera pas dans l'improvisation. Il s'agit, pour chacun des pays, de définir clairement sa stratégie de mise en œuvre, en analysant les points d'entrée les plus simples, et commencer à avancer.

Si vous regardez un pays comme le Ghana : il a une stratégie de mise en œuvre de la ZLECAF dans laquelle le privé est engagé ; il est arrivé à ce point où des procédures sont en place ; des mesures ont été prises pour faciliter à pour ceux qui produisent déjà l'accès à des marchés dans la sous-région ; et des produits sont d'ores et déjà en train de circuler. A cela, AfroChampions, nous avons beaucoup travaillé, en coordi-



« Cette pandémie est aussi une opportunité de repenser ou réinitialiser la manière dont nous, Africains, avons mis en œuvre nos intérêts pendant plusieurs années »

nation avec le secrétariat, pour que la technologie joue un rôle important, en insistant notamment sur l'importance d'avoir pour chaque entreprise un numéro ZLECAF, afin qu'elles puissent s'enregistrer et avoir à travers l'application Africa'App, des informations sur qui est qui, et afin que l'information puisse circuler vite entre les différents acteurs. La technologie va nous permettre d'aller plus vite, de cartographier les PME, et aussi de faciliter l'accès aux financements pour ces PME et micro-entreprises qui commenceront à produire et commercer dans la sous-région.

Justement, quels sont les mécanismes, et notamment les mécanismes financiers à mettre en place pour financer cette intégration ?

On sait que pour cette intégration, et au cœur des négociations et des différents protocoles, un des éléments importants sera le système de paiement. Sur ce plan, il y a plein d'innovations en ce moment portées par des startups africaines. Tout cela va faciliter le e-commerce dans nos pays et une meilleure compréhension des acteurs du marché. Cela permettra à ceux qui veulent financer d'avoir une meilleure connaissance des acteurs, des corridors commerciaux et des besoins. A ce titre, Afreximbank joue un rôle très important, à travers les différents financements qu'elle a mise en place et à travers l'appui aux PME via les banques (puisque'elle-même n'intervient pas directement auprès des PME mais passe par des institutions bancaires, lesquelles sont directement exposées aux PME). Il y a des ressources importantes disponibles de cette manière, mais on sait que ces ressources sont des ressources de dette - alors que les PME ont besoin de fonds propres pour développer leur business. C'est une combinaison de dettes et de fonds propres qu'il faudra déployer au niveau des pays pour vraiment pouvoir appuyer les PME. Là aussi, la technologie va faciliter une meilleure compréhension, fluidité, interaction entre les institutions et les personnes.

Cela ne règle pas la question de la libre circulation des personnes et des produits au niveau des frontières.

Cependant il y a des signaux positifs : par exemple, ces investissements en train d'être faits sur des postes frontalières qui vont permettre aux marchandises de traverser les pays de manière plus fluide; par exemple, ces pays où le dédouanement se fait directement au niveau des ports et permet d'éviter ces embouteillages énormes au niveau des frontières. On voit ces évolutions en cours dans différentes régions, notamment en Afrique de l'Est. En Afrique de l'Ouest il y a encore des choses à faire sur ce plan. C'est une combinaison de plusieurs facteurs : d'abord le financement, la mobilité des biens et services à l'intérieur de toutes les frontières mais aussi les règles - qui devront être plus transparentes et prévisibles pour que les acteurs privés sachent ce à quoi ils devront faire face et quelles seront les exigences quand ils vendront aux pays voisins. Les règles du jeu doivent être claires à ce niveau-là.

Dans une précédente interview, au début de la pandémie vous invitiez à profiter de cette crise. A ce titre, AfroChampions a émis une série de recommandations. Ont-elles été suivies et avec quel impact ?

Le grand avantage, c'est que nous disposons d'un secrétariat général ZLECAf dynamique, qui est dans l'interaction avec les acteurs et qui appuie les pays pour tout le processus. Sur les règles d'origine, les pays ont pour la plupart fait déjà des offres, et seul 10% de ce volet reste à gérer dans les prochains mois. Mais il est important de dire aussi que le privé doit s'organiser un peu mieux. Il y a des déficits dans certains pays à ce niveau-là ; il faut s'inscrire dans une démarche plus holistique entre les acteurs privés dans les pays, afin qu'ils puissent vraiment et collectivement tirer tout le bénéfice de ce package ZLECAf. Cela passe par d'abord une organisation des plateformes privées - organisations, fédérations professionnelles, dialogues -, puis par l'élaboration de propositions vis-à-vis des autorités et enfin par un suivi plus dynamique de la mise en œuvre.

Il y a un an également AfroChampions Initiative s'est engagé à travailler à mobiliser, d'ici

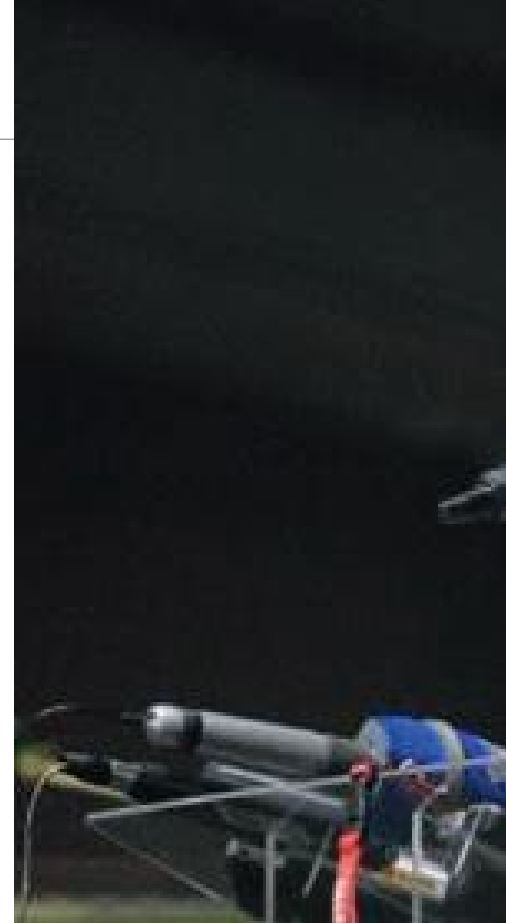
2030, au moins mille milliards de dollars d'investissements pour la mise en œuvre de ZLECAf. Quel bilan à ce jour ?

Oui, en effet, nous avons fixé un objectif : mobiliser dans les dix ans, un montant de l'ordre de mille milliards de dollars d'investissements pour permettre la mise en place de la ZLECAf en termes de routes, investissements et tout ce qui est nécessaire pour la rendre opérationnelle. Et si nous parvenons à le faire, le PIB de l'Afrique pourra croître de 45% . Un objectif chiffré que nous avons voulu partager avec tout le monde. J'insiste sur le fait que nous avons attendu depuis des décennies, nous, Africains. Depuis des années nous rêvons de la ZLECAf, aujourd'hui nous l'avons démarrée, maintenant, nous devons nous concentrer sur sa mise en œuvre. Cela demande de rendre l'énergie accessible, à la fois techniquement et financièrement, de construire des routes, de faciliter la mobilité des biens et personnes, de structurer l'industrialisation de l'Afrique - en étant beaucoup plus conscients qu'elle doit être beaucoup orientée vers le développement durable. Il ne faut pas industrialiser comme l'a fait l'Europe. Il faut le faire sans sacrifier l'environnement, et promouvoir une approche industrielle qui crée des emplois durables eux aussi.

Alors une fois fixé 'le chiffre', il faut réfléchir au 'comment'. C'est pour cela que cet objectif chiffré a été formulé dans cadre du « Trillion Dollar Investment Framework » (Cadre d'Investissement de Mille Milliards de Dollars), cadre dans lequel nous avons inscrits les actions qui devront être réalisées au sein de partenariats public privé dans les dix ans. Pour mémoire, ce cadre d'investissement s'appuie sur trois piliers.

Le premier, un mécanisme de suivi des politiques publiques africaines et de la progressive mise en conformité des législations nationales avec le Traité ZLECAf.

Le deuxième, un ensemble de critères pour sélectionner des projets à fort impact et dont la réalisation peut contribuer significativement à la réalisation d'une zone de libre-échange qui fonctionne. Enfin, un véhicule d'investissement pour canaliser des fonds vers



ces projets à fort impact - et qui a vocation à mobiliser les fonds nécessaires.

Il est important de rappeler ces trois piliers, parce qu'ils sont étroitement liés : c'est l'harmonisation des législations et des règles de circulations des biens qui peut créer des incitations pour les investisseurs, démontrant que le marché s'unifie et qu'on peut y penser et y structurer des projets plus ambitieux - à l'échelon des régions ou du continent - et donc potentiellement plus attractifs. Et pour les états, il est essentiel de comprendre qu'il faut penser en-dehors de leurs frontières nationales. Les projets régionaux sont susceptibles de favoriser la mutualisation des coûts et des compétences, et surtout, lorsqu'on constitue un groupe de plusieurs états on est plus solides pour négocier aussi le meilleur 'deal' avec des investisseurs. Car la problématique que nous avons aujourd'hui en Afrique, ce n'est pas de construire une route par ci-par-là, mais bien au contraire le passage à l'échelle - dans tous les domaines, connectivité, infrastructure, énergie...

Pour répondre à votre question, où en sommes-nous sur ce projet ? En dépit de la pandémie de COVID-19, nous avons avancé sur l'ensemble des piliers.



L'Initiative AfroChampions milite activement en faveur de l'intégration économique africaine - Crédit photo Initiative AfroChampions-DR

Sur le suivi des politiques : en mai 2020 est parue la première édition du rapport annuel ZLECAf appréciant, en cette année 0, les engagements pris par les états pour mettre en œuvre la ZLECAf et leur degré de préparation.

Sur l'identification des projets : nous avons également commencé à recenser un certain nombre de projets - au Cap-Vert, en Guinée-Conakry, au Nigeria - pour apprécier leur éligibilité au regard du véhicule d'investissement que nous venons de créer. Nous travaillons à présenter courant 2021 un cadre précis sur les critères d'éligibilité.

Sur le volet financement : nous avons commencé à sensibiliser un certain nombre d'acteurs stratégiques privés et publics, notamment des fonds d'investissement et des fonds souverains, à notre projet - et les retours sont très positifs. Ces discussions préalables nous ont permis d'affiner l'approche que nous proposons à présent pour véhicule d'investissement au soutien de ZLECAf, Orango Investment Corporation (OIC), officiellement lancé depuis quelques semaines. Ni Orango ni AfroChampions n'ont vocation à apporter à eux seuls les 1000 milliards de dollars requis - mais ensemble nous avons proposé ce cadre pour lequel il faudra lever ce montant en associant secteur public

et privé - un cadre incitatif en somme.

Il y a en effet Orango, ce nouveau véhicule d'investissement lancé en partenariat avec AfroChampions, qui doit relever les défis structurels du marché africain de l'investissement... Pouvez-vous nous en dire un peu plus ?

Orango Investment Corporation est l'aboutissement de plusieurs années de travail et de réflexion stratégique, et la réalisation tangible la plus importante suite aux deux bomas organisés par AfroChampions en 2019, portant, pour mémoire, sur le financement et le déploiement des infrastructures (Nairobi, Avril 2019) et sur la croissance et l'industrialisation vertes (Kigali, Octobre 2019).

Concrètement, c'est le véhicule d'investissement hybride (investissement en capitaux propres et en dette) qui s'aligne sur les objectifs de la ZLECAf. Orango a certaines caractéristiques qui le distinguent d'autres véhicules d'investissement.

D'abord, Orango va investir en s'alignant sur les besoins et priorités des acteurs des chaînes de valeur les plus stratégiques importantes dans la mise en œuvre de la ZLECAf. C'est très important de réfléchir en termes de chaînes de valeur parce que cela définit, par principe, des projets à fort impact - et surtout cela contraint les participants à un projet donné à réfléchir amont et aval de manière cohérente, et à mieux dimensionner les levées de fonds.

Ensuite, Orango s'intéresse aux projets portés par des acteurs africains qui ont le potentiel de devenir des AfroChampions - c'est-à-dire de connaître un développement régional voire panafricain et de créer ou renforcer une expertise locale dans leur secteur.

Par ailleurs, on ne s'est pas limité à définir le cadre de ce véhicule, mais on a travaillé en parallèle sur la mobilisation des ressources, sur un portefeuille de deal flow important et qui prend en compte pas mal de pays africains. Les premières ressources mobilisées sont des ressources domestiques africaines. Et nous envisageons maintenant de nous engager davantage dans le processus de levée de fonds (fund-raising).

Le Véhicule a été enregistré au Rwanda et à Maurice et on avance rapidement. Nous avons recruté une équipe senior représentant toutes les régions du continent, dont les membres cumulent plus de 90 ans d'expérience en matière de gestion et de conseil en investissement dans les secteurs public et privé, avec un réseau et un carnet d'adresses uniques, sur le continent et au-delà. Dans les mois qui viennent nous aurons encore des points à date intéressants, notamment sur les premiers projets retenus pour les premiers deals.

Qu'est-ce qui fait la spécificité d'Orango par rapport à d'autres initiatives qui se mettent en place pour financer les économies africaines ?

Nous pensons que le schéma du private equity classique ne suffit pas. Ainsi, tout en conservant cet aspect 'private equity' dans le cadre du véhicule, nous sommes en quelque sorte aussi un développeur. Par exemple, nous travaillons au Sénégal, dans le cadre d'Orango, et d'autres acteurs privés, sur la création d'un parc industriel pour l'installation des entreprises pharmaceutiques pour la fabrication des médicaments les plus urgents, appelé Pharmapolis. Dans ce cadre, le gouvernement du Sénégal a préparé une stratégie, en concertation avec le privé, pour encourager la fabrication locale des médicaments, alimenter le marché local mais aussi les pays voisins. Et c'était une des recommandations formulées par AfroChampions, avec l'appui technique de McKinsey... Nous sommes déjà en train de discuter avec des entreprises pharmaceutiques pour l'installation au Sénégal et dans d'autres pays de la sous-région. Vous le voyez ici, on, joue un rôle dès la conception des projets. Ce rôle de développeur nous permet de toujours mettre en place un consortium avec un opérateur avec une certaine expérience.

En Afrique, si on se limite à financer des projets avec un certain succès, on ne va pas accroître le volume des investissements et de projets ni atteindre les objectifs de la ZLECAF. Il faut aussi avoir la capacité d'être un développeur dès le début, avec un rôle de market maker, pour créer le marché, c'est-à-dire le cadre incitatif. Et c'est en cela que la particularité d'Orango a permis

d'avoir un portefeuille de deal et d'attirer des investisseurs qui aiment cette approche.

Quels types de partenaires et d'investisseurs attendez-vous au sein d'Orango ?

Orango s'adresse en premier lieu à des investisseurs africains. C'est eux que nous avons commencé de mobiliser, pour envoyer un signal fort en Afrique et au-delà, ces deux derniers mois et que l'on va continuer jusqu'au début de l'été. Pourquoi ? D'une part, cela permet de sourcer des projets, car ces investisseurs africains peuvent parfois déjà opérer dans un ou plusieurs secteurs et souhaiter jouer un rôle plus significatif, s'étendre sur d'autres marchés. Orango est une plateforme de conseil et d'investissement aussi conçue pour permettre au secteur privé africain de jouer un rôle moteur en



En Afrique, si on se limite à financer des projets avec un certain succès, on ne va pas accroître le volume des investissements et de projets ni atteindre les objectifs de la ZLECAF. Il faut aussi avoir la capacité d'être un développeur dès le début, avec un rôle de market maker, pour créer le marché. C'est cela, Orango

Afrique - en définissant priorités et projets et en s'impliquant via des tickets d'un montant substantiel. Les investisseurs africains sont capables de proposer des actions durables, de grandes opérations de transformation et le développement des marchés de capitaux et Orango doit devenir l'instrument privilégié de cette vision, et aider à orienter (ou rapatrier !) l'argent africain vers des projets africains.

D'autre part, constituer un groupe d'investisseurs stratégiques africains c'est une manière de conserver un consensus sur la vision portée par Orango. Après ce premier tour de table pour les 'anchor investors', l'objectif est d'élargir le pool de partenaires. Nous avons déjà reçu des manifestations d'intérêts d'acteurs institutionnels africains et internationaux, de fonds souverains.

Pouvez-vous nous donner une idée des projets qui sont dans votre pipeline ?

Beaucoup de projets déjà. Dans cet esprit de « réinitialisation » post Covid, la priorité concerne tout ce qui est économie de la vie, de la santé - ce projet Pharmapolis au Sénégal en est un aspect important.

Nous avons également identifié des projets logistiques pour soutenir le secteur agricole, en Guinée-Conakry - afin d'aider à structurer la chaîne de valeur locale de la volaille et de réduire le volume des importations chaque année.

Toujours en Guinée-Conakry, une autre priorité est le secteur minier et les activités de soutien. Ainsi, on s'intéresse à la logistique ferroviaire pour les exportations de minerais mais aussi à tout ce qui facilite leur développement, notamment les projets énergétiques associés aux projets miniers.

Dans le textile, notamment avec des partenaires en Égypte, nous avançons sur une opportunité visant à transformer davantage dans nos pays la production de coton, qui est très importante. Sur ce point nous travaillons sur toute la filière textile.



Les investisseurs africains sont capables de proposer des actions durables, de grandes opérations de transformation et le développement des marchés de capitaux et Orango doit devenir l'instrument privilégié de cette vision et aider à orienter (ou rapatrier !) l'argent africain vers des projets africains.

Dans l'aquaculture, la demande africaine en poisson va augmenter. L'aquaculture peut jouer un rôle important. On travaille au Cap-Vert sur ce domaine avec des partenaires internationaux...

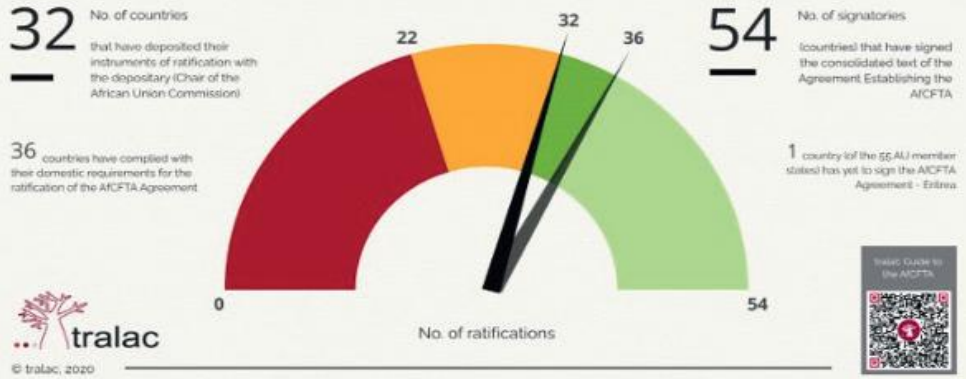
La volonté d'Orango est d'accompagner des chaînes de valeur importantes pour la ZLECAF et encore une fois on ne le fait jamais seul mais toujours avec des partenaires opérationnels. C'est parce que nous sommes là pour dérisquer au maximum le risque opérationnel que nous pouvons associer des acteurs représentant l'ensemble de la chaîne de valeur dans une industrie donnée et avoir des projets à plus fort impact.

The African Continental Free Trade Area (AfCFTA) Agreement entered into force on 30 May 2019 for the 24 countries that had deposited their instruments of ratification with the African Union Commission (AUC) Chairperson. This date marked 30 days after the 22nd instrument of ratification was deposited, as stipulated in Article 23 of the AfCFTA Agreement.

On 7 July 2019, at an Extraordinary Summit of the African Union, the operational phase of the AfCFTA Agreement was officially launched. An Extraordinary Summit on the AfCFTA takes place on 5 December 2020.

Start of trading is set to begin on 1 January 2021.

AfCFTA Ratification Barometer

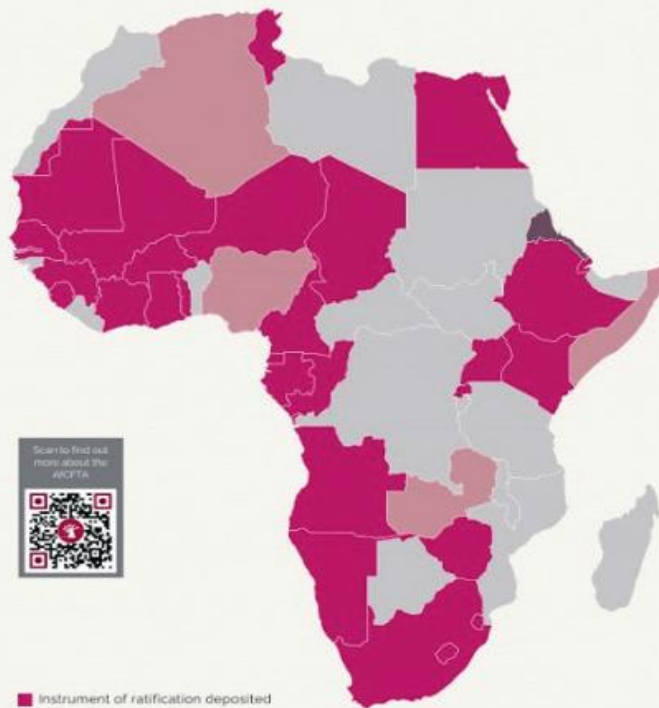


Total number of instruments of ratification approved/deposited



Last updated: 3 December 2020

Which countries have ratified the AfCFTA Agreement?



Country	Date*
Kenya	10 May '18
Ghana	10 May '18
Rwanda	26 May '18
Niger	08 Jun '18
Chad	01 July '18
Eswatini	01 July '18
Guinea	01 July '18
Uganda	28 Nov '18
Côte d'Ivoire	16 Dec '18
South Africa	10 Feb '19
Sierra Leone	29 Apr '19
Mali	Feb '19
Senegal	Apr '19
Namibia	Feb '19
Congo, Republic	10 Feb '19
Togo	Apr '19
Mauritania	11 Feb '19
Djibouti	Feb '19
Egypt	8 Apr '19
Ethiopia	10 Apr '19
The Gambia	16 Apr '19
Saharawi Republic	29 Apr '19
Zimbabwe	24 May '19
Burkina Faso	29 May '19
São Tomé & Príncipe	27 June '19
Gabon	7 July '19
Equatorial Guinea	7 July '19
Mauritius	8 Oct '19
Algeria	16 Dec '19**
Somalia	13 Aug '20**
Zambia	26 Oct '20**
Angola	4 Nov '20
Nigeria	11 Nov '20**
Lesotho	27 Nov '20
Tunisia	27 Nov '20
Cameroon	1 Dec '20

- Instrument of ratification deposited
- Ratification approved
- AfCFTA Agreement signed
- AfCFTA Agreement not signed

Last updated: 3 December 2020

* Date on which the AfCFTA instrument of ratification was deposited with the AUC Chairperson

** Date on which ratification was approved

Interview Paulo Gomes

«AS AFRICANS, WE HAVE BEEN DREAMING OF THE AFCFTA FOR DECADES - NOW HAS COME THE TIME FOR ALL OF US TO FOCUS ON ITS IMPLEMENTATION»



Paulo Gomes, Co-chairman of the AfroChampions Initiative - Photo credit AfroChampions Initiative-RR

The AfroChampions Initiative has been advocating for African economic integration for years. As such, it has supported AfCFTA's implementation, in particular to invite African countries and institutions to adopt it, and to accelerate its agenda. Now, with the effective entry into force of trade, the challenge is local adaptation, according to economist Paulo Gomes, former Executive Director at the World Bank, Co-Chair of the AfroChampions Initiative

Since January 1st, 2021, the AfCFTA has been in place, while the African intra-trade has effectively started. Africa is now the largest market in the world. What does this new situation mean to you, as an economist?

We are in a transition phase, moving from theory and theoretical design of the AfCFTA, which has been going on for several years, to the implementation phase today. I think we are now all on the «implementation highway» - this is what everybody - countries, all various organisations, stakeholders - has to focus on. Why? Because there is a sense of urgency, and even more so with Covid. And this pandemic is also an opportunity to reset the way we, as Africans, have taken care of our interests for many years. In this sense, please let me refer to the thoughts of a brilliant man, the economist Felwine Sarr, whom I admire very much and who brings a very important idea that I also share. Africa must accept the idea that it has no one 'to catch up with' and that it must now simply implement its vision of things, including the material aspect, i.e. dedicating more means to improve our people's standards of living, promoting our culture, and choosing a more sustainable development in harmony with nature. We should be proud because we are able to develop a new economic model, not only for our continent - but also new in that it is able to challenge the assumptions that have been in place in many regions and have led to economic or ecological dead ends.

The AfCFTA is indeed a major step on the road to African economic integration. But this AfCFTA, as important as it is, only provides the framework, which has yet to be built, state by state. How can we incite African actors, and in particular the private sector, to seize the opportunities offered by the AfCFTA?

This is precisely the role that AfroChampions has played in this whole process for several years now, during which we have been an important partner of the States and institutions of the African Union to ensure that the voice of the private sector would be heard.

Today, once again, we are in the implementation phase, and for this, we are in permanent contact with various stakeholders from the private sector, who are part of AfroChampions, to reaffirm the fact that this integration should not be improvised. It is a matter of each country clearly defining its implementation strategy, analyzing the most immediate entry points, and starting to move forward.

If you look at a country like Ghana: it has an implementation strategy for the AfCFTA in which the private sector is involved; it has reached the point where procedures are in place; measures have been taken to facilitate access to markets in the sub-region for



“We should be proud because we are able to develop a new economic model, not only for our continent - but also new in that it is able to challenge the assumptions that have been in place in many regions and have led to economic or ecological dead ends”

those who are already producing, and products are already in circulation. In this regard, AfroChampions has worked hard, in coordination with the secretariat, to ensure that technology plays an important role, emphasizing especially the importance of having an AfCFTA number for each company, so that companies can register and have information on who is who through the Africa'App application, so that information can circulate between the various players. The technology will enable us to go faster, to map the SMEs, and also to facilitate access to finance for these SMEs and micro-enterprises that will start producing and trading in the sub-region.

Precisely, what are the mechanisms, and in particular the financial mechanisms to be put in place to finance this integration?

With regards to this integration, what we know is that, regarding negotiations and the various protocols, one of the important elements will be the payment system. In this respect, there are many innovations at the moment initiated by African start-ups. All this will facilitate e-commerce in our countries and a better understanding of the economic players operating on the market. This will allow those who want to finance to have a better knowledge of the players in place, of the trade corridors and of the needs. In this respect, Afreximbank plays a very important role, through the different financing mechanisms it has put in place and through support it can bring to SMEs via banks - indeed, as such it does not interact directly with SMEs but goes through banking institutions, which are directly exposed to SMEs. There are important resources available this way, but we know that these resources are debt resources, and these SMEs need equity to develop their business. It is a combination of debt and equity that will have to be deployed at the country level in order to effectively support SMEs. Here again, technology will facilitate a better understanding, fluidity and interaction between institutions and people.

This does not solve the issue of the free movement of people and products across borders. Still, there are positive

signals: for example, investments are being made in border posts that will enable goods to cross borders more smoothly; for example, it is now possible in some countries to proceed to customs clearance directly at the ports and avoid the enormous traffic jams at the borders. We are seeing these developments in different regions, notably East Africa. In West Africa, there is still work to be done in this area. It is a combination of several factors: first of all financing, the mobility of goods and services across all borders, but also the rules, which must be more transparent and predictable so that private actors know what they will be confronted to and what requirements will be when they sell to neighboring countries - the rules of the game must be clear at this level.

In a previous interview, at the beginning of the pandemic, you urged people to take advantage of this crisis. In this respect, AfroChampions issued a series of recommendations. Have they been followed and with what impact?

The great advantage is that we have a dynamic AfCFTA general secretariat that interacts with the economic players and supports the countries throughout the process. On the rules of origin, most countries have already made offers, and only 10% of this aspect still remains on the negotiation table for the next months. But it is also important to say that the private sector must improve its own organization. There are deficits in some countries at this level. We need to adopt a more holistic approach between the private players in the countries, so that they can really and collectively take full advantage of this AfCFTA package. This requires, first of all to set up private platforms - organisations, professional federations, dialogues -, then to elaborate proposals for the authorities and finally a more dynamic follow-up of the implementation.

A year ago, the AfroChampions Initiative also committed to work to mobilize at least one trillion in investments by 2030 to

accelerate the implementation of the AfCFTA. What has been achieved so far?

Yes, indeed, we had set a target: to mobilize within ten years, an amount of about one trillion dollars of investments to enable the implementation of the AfCFTA in terms of roads, investments and everything that is necessary to make it fully operational. And if we can do that, Africa's GDP can grow by 45%. A figure that we wanted to share with everyone. I insist on the fact that we, as Africans have been waiting for decades. For years we have been dreaming of the AfCFTA, today we have started it, now we must focus on its implementation. This means making energy technically and financially accessible, building roads, facilitating the mobility of goods and people, structuring Africa's industrialization - being much more aware that it must be driven by sustainable development principles. We must not industrialize our economies the way as Europe has done it. It must be done without sacrificing the environment, and by promoting an industrial approach that creates sustainable jobs as well.

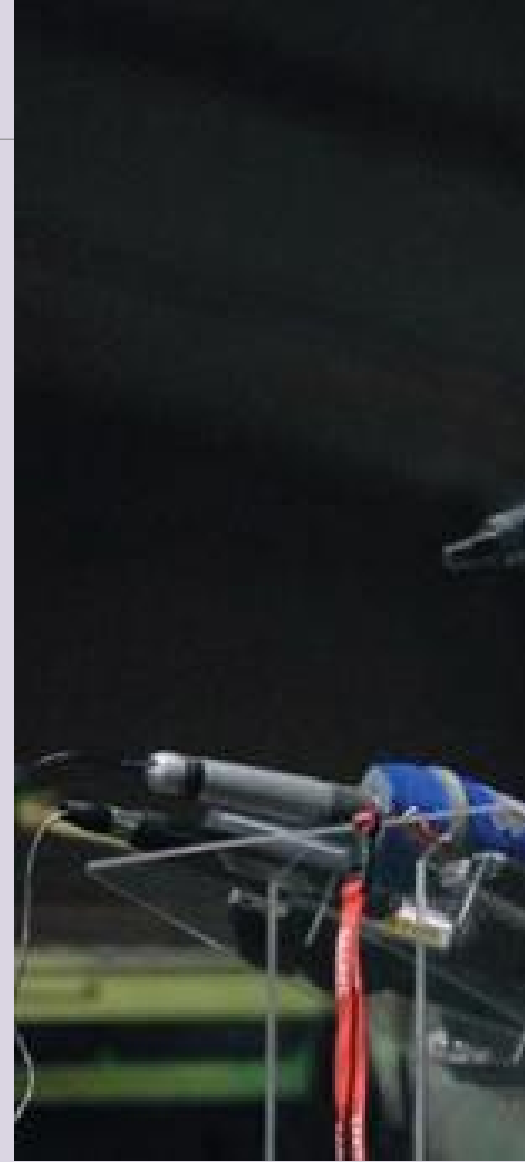
So once the 'target' is set, we need to think about the 'how' - how to reach it. This is why this quantitative objective has been formulated within the «Trillion Dollar Investment Framework», a framework in which we have laid out actions to be carried out within public-private partnerships over the next ten years. For the record, this investment framework is based on three pillars.

First, a mechanism for monitoring African public policies and the gradual compliance of national legislation with the AfCFTA Treaty.

Then, a set of criteria to select high-impact projects that can significantly contribute to delivering an 'AfCFTA that works'.

And, an investment vehicle to channel funds to these high-impact projects - and to mobilize the funds required.

It is important to remember these three pillars, because they are inter-



twined: harmonizing legislation and rules on the free movement of goods can create incentives for investors, thus demonstrating that the market is becoming unified and that it is possible to design and structure bigger projects, at the level of regions or the continent, potentially more ambitious and more attractive. And for states, it is essential to understand that they need to think outside their national borders. Regional projects are likely to encourage the pooling of costs and skills, and above all, when you form a group of several states you are also stronger when it comes to negotiating the best 'deal' with investors. Because the problem we have today in Africa is not building a road here and there, but rather scaling up - in all areas, connectivity, infrastructure, energy...

To answer your question, where are we on this project? Despite the COVID-19 pandemic, we have made



The AfroChampions Initiative promotes African economic integration - Photo credit AfroChampions Initiative-RR

progress on all pillars. On policy monitoring: in May 2020, the AfCFTA Year 0 report was published, assessing the commitments made by states to implement the AfCFTA and their degree of preparedness.

On sourcing projects: we have also started to identify a certain number of projects - in Cape Verde, Guinea-Conakry, Nigeria - to assess their eligibility with regards to the investment vehicle that just created. We are working to present a precise framework of eligibility criteria during 2021.

In the financing side: we have started to raise awareness of our project among a number of strategic private and public players, notably investment funds and sovereign wealth funds, and the feedback has been very positive. These preliminary discussions have enabled us to refine the approach for what should become an investment vehicle to foster the AfCFTA, Orango Investment Corporation (OIC), which

was officially launched a few weeks ago. Neither Orango nor AfroChampions can provide the trillion dollar required on their own - but together we have proposed this framework for raising that amount of money by bringing together the public and private sectors - as an incentive framework.

Orango indeed - this new investment vehicle launched in partnership with AfroChampions, which is meant to address the structural challenges of the African investment market... Can you tell us a bit more about it?

Orango Investment Corporation comes after several years of work and strategic thinking, and can be seen as the most significant tangible achievement following the two bomas organized by AfroChampions in 2019, focusing, for the record, on infrastructure finance and deployment (Nairobi, April 2019) and green growth and industrialization

“

In Africa, if we limit ourselves to financing somehow already successful projects, we will not increase the volume of investments and projects nor achieve the objectives of the AfCFTA. You also need to have the capacity to be a developer from the beginning, playing the role of the ‘market maker’, in order to create the market. This is Orango.

(Kigali, October 2019).

In practical terms, it is a hybrid investment vehicle (equity and debt investment) that aligns with the objectives of the AfCFTA. Orango has certain characteristics that differentiate it from other investment vehicles. First, Orango's investments will be aligned with the needs and priorities of economic players active in those value chains that are of most importance in the implementation of the AfCFTA. It is very important to think in terms of value chains because it defines, in principle, high-impact projects - and above all it forces participants in a given project to think upstream and downstream in a consistent way, and to better size fundraising.

Secondly, Orango is interested in projects led by African actors who have the potential to become AfroChampions - i.e. to experience regional or even pan-African development and to create or strengthen local expertise in their sector.

Moreover, we did not limit ourselves to defining the framework of this vehicle, but we also worked in parallel on mobilizing resources, on a significant deal flow portfolio that considers a number of African countries. The first resources mobilized are domestic African resources. And we are now plan-



“The technology will enable us to go faster, to map the SMEs, and also to facilitate access to finance for these SMEs and micro-enterprises that will start producing and trading in the sub-region”

ning to become more involved in the fundraising process.

The Vehicle has been registered in Rwanda and Mauritius and is progressing rapidly. We have recruited a senior team representing all regions of the continent, whose members combine together over 90 years of management and investment advisory experience in both the public and private sectors, with a unique network and address book, on the continent and beyond. In the coming months we will have more interesting updates on the first projects selected for the first deals.

What makes Orango unique compared to other initiatives that are being set up to finance African economies?

We felt that the usual ‘private equity’ approach is not enough. So, while keeping this private equity aspect within the vehicle, we are also a developer of sorts. For example, we are working in Senegal, within the framework of Orango, and other private players, on the creation of an industrial park for the installation of pharmaceutical companies to manufacture the most urgent medicines - name is Pharmapolis. Within this framework, the Senegalese government has prepared a strategy, in consultation with the private sector, to encourage the local manufacture of medicines, to supply the local market but also neighboring countries. And this was one of the recommendations made by AfroChampions, with the technical support of McKinsey... We are already discussing with pharmaceutical companies about setting up in Senegal and in other countries in the sub-region. This role of developer allows us to always set up a consortium with an operator equipped with a certain experience.

In Africa, if we limit ourselves to financing somehow already successful projects, we will not increase the volume of investments and projects nor achieve the objectives of the AfCFTA. You also need to have the capacity to be a developer from the beginning, playing the role of the ‘market maker’, in order to create the market - i.e. the incentive framework. And this is how Orango's specific features enable it to

have a portfolio of deals and to attract investors who like such an approach.

What kind of partners and investors do you expect in Orango?

Orango is primarily aimed at African investors. We have started to mobilize them over the last two months to send a strong signal to Africa and beyond, and we will continue to do so until the beginning of the summer. Why? On the one hand, it allows us to source projects, because these African investors may already be operating in one or more sectors and wish to play a more significant role, to expand into other markets. Orango is an advisory and investment platform also designed to enable the African private sector to play a leading role in Africa - by defining priorities and projects and getting involved through substantial ticket sizes. African investors are capable of delivering sustainable equity, large transformational deals, and capital market development, and Orango should become the vehicle for this vision, helping to direct (or repatriate!) African money to African projects.

On the other hand, forming a group of strategic African investors is a way of maintaining a consensus on the vision carried by Orango.

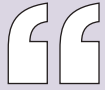
After this first round of financing for anchor investors, the aim is to expand the pool of partners. We have already received expressions of interest from African and international institutional players, and sovereign wealth funds.

Can you give us an idea of the projects that are in your pipeline?

Many projects already. In this ‘post-Covid reset’ spirit, the priority is of course on everything related to life economy and health - the Pharmapolis project in Senegal is an important aspect of this.

We have also identified logistics projects to support the agricultural sector, in Guinea-Conakry - in order to help structuring the local poultry value chain and reduce the volume of imports every year.

Also in Guinea-Conakry, another focus is in the mining sector and sup-



“African investors are capable of delivering sustainable equity, large transformational deals, and capital market development, and Orango should become the vehicle for this vision, helping to direct (or repatriate!) African money to African projects”

porting activities. For example, we are interested in rail logistics to export minerals, but also in everything that facilitates the development of minerals, particularly energy projects associated with mining projects.

In textiles, notably with partners in Egypt, we are moving forward on an opportunity to further transform cotton production in our countries, which is very important. On this point, we are working on the entire textile sector.

In aquaculture, the African demand for fish will increase. Aquaculture can play an important role. We are working in Cape Verde in this area with international partners.

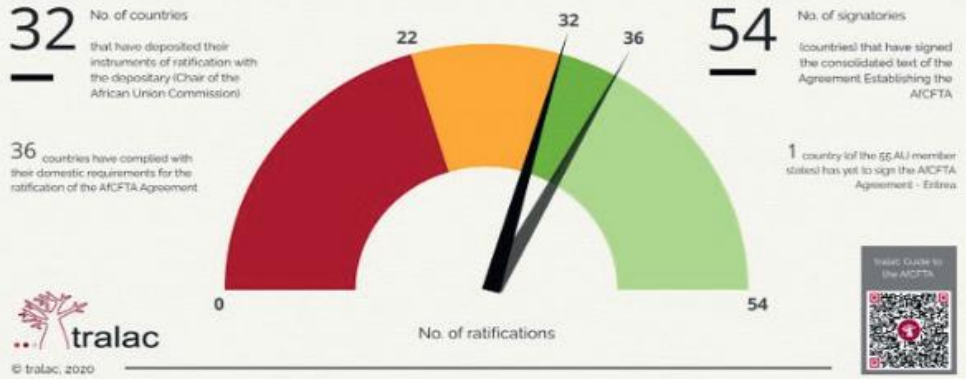
Orango’s desire is to support value chains that are important for the AfCFTA and, once again, we will never do it alone but always with operational partners. It is because we are there to derisk the operational risk as much as possible that we can associate actors representing the whole value chain in a given industry and have projects with a higher impact.

The African Continental Free Trade Area (AfCFTA) Agreement entered into force on 30 May 2019 for the 24 countries that had deposited their instruments of ratification with the African Union Commission (AUC) Chairperson. This date marked 30 days after the 22nd instrument of ratification was deposited, as stipulated in Article 23 of the AfCFTA Agreement.

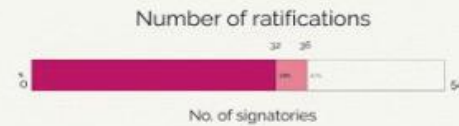
On 7 July 2019, at an Extraordinary Summit of the African Union, the operational phase of the AfCFTA Agreement was officially launched. An Extraordinary Summit on the AfCFTA takes place on 5 December 2020.

Start of trading is set to begin on 1 January 2021.

AfCFTA Ratification Barometer

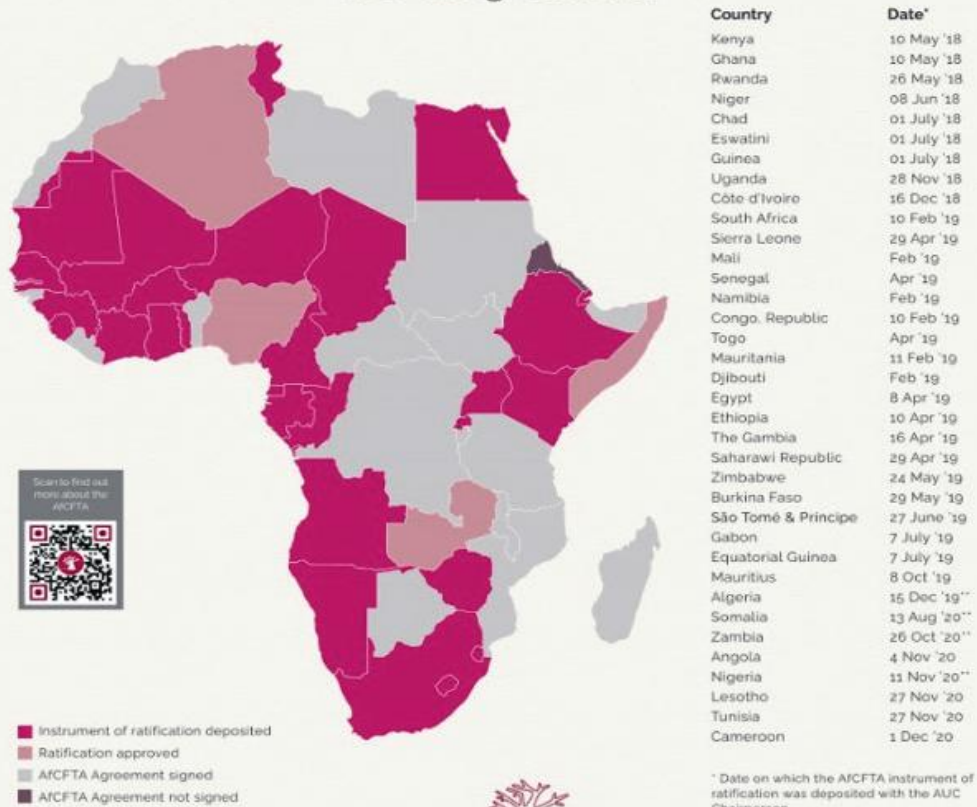


Total number of instruments of ratification approved/deposited



Last updated: 3 December 2020

Which countries have ratified the AfCFTA Agreement?



Last updated: 3 December 2020

Bilan AfroChampions 2020, UNE ANNÉE DÉCISIVE



Session du programme Mille milliards de dollars pour la ZLECAf, Accra
- Crédit photo Initiative AfroChampions -DR

Dans le cadre de sa mission de plaidoyer entre le secteur privé et les institutions panafricaines, l'Initiative AfroChampions, engagée depuis le début du processus de la ZLECAf en faveur de sa mise en œuvre, a lancé une série de projets destinés à renforcer la résilience du continent dans un contexte de crise économique consécutive à la pandémie de Covid 19.

Février 2020 - Soutien officiel des Chefs d'Etat de l'Union africaine au Cadre d'Investissement de 1000 milliards de dollars en faveur de la ZLECAf

Le cadre d'investissement de 1000 milliards de dollars au soutien de la ZLECAf (Trillion Dollar Investment Framework) a été élaboré par l'initiative AfroChampions, en collaboration avec le département du Commerce et de l'Industrie de l'Union africaine, et sur la base de séances de réflexion stratégique avec des promoteurs de projets, des institutions financières, notamment des banques, des fonds de pension et des fonds souverains, et des autorités publiques issus du continent. L'objectif est de soutenir le déploiement de projets à fort impact, notamment dans le domaine des infrastructures et de l'industrie, afin que le marché commun africain devienne bientôt une réalité. L'énergie, les transports, la connectivité et l'agriculture font partie des priorités définies. La méthode : un processus rigoureux de sélection et de suivi des projets, associé à un véhicule d'investissement réunissant des investisseurs africains et étrangers et à un mécanisme de suivi des politiques publiques de mise en œuvre de la ZLECAf, indispensables pour instaurer un bon climat d'invest-

tissement sur le continent. En février 2020, le Trillion Dollar Investment Framework a reçu le soutien officiel et l'aval des chefs d'État de l'Union africaine.

Mai 2020 – Appel officiel pour maintenir la ZLECAf sur les rails

Dans une lettre ouverte aux dirigeants politiques du continent parue en mai 2020, des représentants de la communauté d'affaires africaine expliquent un report complet de la ZLECAf pour cause de pandémie de COVID serait un erreur et comment certains aspects peuvent être reprogrammés. L'Afrique a besoin de ZLECAf à la fois pour vaincre le Covid-19 et pour accélérer la reprise économique post-Covid – c'était le message de fond de cet appel, lancé par l'Initiative AfroChampions.

« AfCFTA Zero Year Report » - Rapport « ZLECAf Année 0 »

Ce rapport est une première en ce qu'il constitue une évaluation de la préparation des gouvernements africains pour le début

des échanges commerciaux au sein de la ZLECAf, et de leur engagement dans ce processus - dans le contexte spécifique de la COVID-19.

Cette évaluation, qui a été réalisée avant l'apparition de la COVID-19, a montré que, malgré l'euphorie, le niveau de préparation à la mise en œuvre de la ZLECAf des gouvernements africains, ainsi que leur engagement dans ce processus, sont étonnamment inférieurs à 50 %. Or la ZLECAf peut être une des armes pour battre le COVID-19 et accélérer la reprise économique post-COVID.

Le classement établi par AfroChampions visait à répondre à deux questions :

- quels sont les pays les plus engagés dans le processus de mise en œuvre de la ZLECAf
- quels pays sont les mieux préparés à la mise en œuvre en termes d'infrastructures commerciales, d'efficacité douanière et d'accès au crédit.

Le pays le plus engagé dans le processus de mise en œuvre de la ZLECAf est le Rwanda, qui obtient un score de 83,93 % sur l'échelle d'engagement, et le pays le moins engagé est l'Érythrée, avec un score de 0,85 %.

Le pays le mieux préparé est l'Afrique du Sud, avec un score de 68 % sur l'échelle de préparation à la mise en œuvre. Le Soudan du Sud a le score le plus bas en matière de préparation. Le niveau moyen global d'engagement du continent envers l'AfCFTA est de 44,48% ; et son niveau global de préparation à la mise en œuvre est de 49,15%.

Certains des pays les plus engagés (comme le Ghana, le Mali, le Togo et l'Ouganda) ne sont pas nécessairement les mieux préparés en termes d'infrastructures commerciales, d'efficacité douanière et d'accès au crédit pour l'industrie. À l'inverse, certains des pays les moins engagés (comme le Botswana, la Namibie et la Tanzanie) ont obtenu de très bons résultats en termes de préparation à la mise en œuvre.

Le processus de benchmark « ZLECAf année X » a vocation à être reproduit de manière annuelle et constitue le volet « suivi des politiques publiques en faveur de

la ZLECAF du cadre d'investissement de 1000 milliards de dollars conçu par l'Initiative AfroChampions.

Une note sur les indicateurs utilisés :

Engagement envers l'accord/traité de libre-échange (signature et ratification de ZLECAF et stratégie nationale de mise en œuvre de l'AfCFTA accessible au public).

Engagement envers la libre circulation (signature et ratification du protocole sur la libre circulation des personnes et ouverture des visas du pays).

Préparation à la facilitation des échanges (qualité du commerce - infrastructure et efficacité des douanes).

Accès au crédit (facilité d'accès au crédit et coût du crédit).

Mai-décembre 2020 - Fonds de réponse de l'Union africaine pour la lutte contre le COVID-19

L'Union africaine et le Centre africain de contrôle et de prévention des maladies (Africa CDC) ont lancé un fonds de réponse au COVID-19 dans le but de collecter plus de 150 millions de dollars pour soutenir la réponse continentale et acheter les fournitures médicales nécessaires. Partenaire officiel de ce projet, l'Initiative AfroChampions accompagne les efforts de sensibilisation du secteur privé sur ce dossier.

Les fonds sont apportés par une coalition de banques africaines, dont Ecobank, Standard Bank et Equity Bank, plusieurs sociétés de capital-investissement et des entreprises du secteur de la santé.

A ce jour, 70 millions de dollars ont été récoltés.

Juillet 2020 - Néfertiti : promouvoir la créativité made in Africa

Lancé à l'occasion du festival virtuel 'boma of africa', en juillet 2020, afin de célébrer la toute première Journée de l'intégration africaine, le prix Néfertiti encourage la créativité africaine.

Créateurs et artistes ont été invités à participer à un concours visant à explorer et célébrer le

voyage vers l'avenir de l'Afrique, à travers un large éventail de supports artistiques. Les travaux ont examiné des thèmes tels que l'unité, la science, l'avenir et la mondialisation.

Lors d'une cérémonie virtuelle organisée dans le cadre du Boma of Africa, S.E.M. Olusegun Obasanjo, Parrain de l'Initiative AfroChampions, a remis le prix Néfertiti pour la créativité africaine de 50 000 USD à Vincent Kolo du Nigéria pour son travail fascinant

et passionnant sur « Les cordes d'hier » (« The Cords of Yesterday »).

L'oeuvre victorieuse a posé la question éclairante de ce qui nous lie aux forces intérieures et extérieures qui restreignent notre marche vers le progrès.

Au-delà de la remise du prix, le programme va se pérenniser à travers la mise en place d'une plateforme destinée à promouvoir et encourager le potentiel créatif du continent.

Août 2020 - AVRIVA - Initiative d'intégration et de résilience virtuelle accélérée pour une Afrique dynamique

Sous la forme d'un partenariat public-privé entre la Commission de l'Union africaine et plus de 24 grandes sociétés multinationales africaines et d'institutions panafricaines opérant sous l'égide de l'initiative AfroChampions, le programme AVRIVA vise à utiliser la technologie pour poursuivre le processus de mise en place de la ZLECAF.

Il se traduit notamment par la création d'une plateforme panafricaine qui permet aux citoyens des pays africains de voyager au-delà des frontières, en associant les technologies de Koldchain BioCordon, du projet de protocole DABBIT et de l'archétype de

référence de ce dernier, PanaBIOS), ainsi que la numérisation des protocoles de biosurveillance et de dépistage biologique des Centres africains de contrôle et de prévention des maladies (Africa CDC).

Focus AfroChampions :

ENCOURAGER L'ÉMERGENCE DE CHAMPIONS ÉCONOMIQUES AFRICAINS

L'initiative AfroChampions est un partenariat public-privé conçu pour mobiliser ressources, talents et institutions africaines afin de favoriser l'intégration économique de l'Afrique - notamment par la mise en œuvre de la zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA). En conséquence, elle soutient l'émergence et la réussite de champions économiques africains, qui jouent un rôle essentiel dans l'intégration des marchés africains et l'accélération de la transformation du continent et de sa compétitivité sur les marchés mondiaux.

L'Initiative AfroChampions est basée à Accra, au Ghana, en tant qu'organisation à but non lucratif. Sous le haut patronage de S.E. Olusegun Obasanjo, ancien président de la République fédérale du Nigeria, de S.E. Thabo Mbeki, Ancien Président de la République d'Afrique du Sud, de S.E. Hailemariam Dessalegn, Ancien Premier ministre de la République fédérale démocratique d'Éthiopie, et de Mr Gervais Djondo, Fondateur d'Ecobank et Asky Airlines, l'Initiative travaille avec divers partenaires - entreprises, institutions de financement, gouvernements - en Afrique et au-delà.

Quatre chantiers prioritaires ont ainsi été définis :

- **Sensibilisation** - Pour contribuer à l'élaboration de politiques publiques en faveur de l'intégration africaine et du développement inclusif.

- **Mobilisation de champions africains** - Pour créer des réseaux et des partenariats de champions africains des secteurs privé et public pour collaborer à des projets et initiatives de transformation de l'Afrique

- **Facilitation des investissements** - Pour encourager l'investissement dans des projets qui changent la donne sur le continent et qui accélèrent l'intégration et la transformation, notamment sur des sujets industriels et relatifs au déploiement d'infrastructures

- **Emergence de futurs champions** - Construire et promouvoir la prochaine génération d'institutions, d'esprits innovants et de leaders africains.

Pour en savoir plus : www.afrochampions.org

AfroChampions Review 2020, A DECISIVE YEAR



AfCFTA Trillion Dollar Framework Session, Accra - Photo credit AfroChampions Initiative -RR

As part of its advocacy mission between the private sector and pan-African institutions, the AfroChampions Initiative, which has been committed to the implementation of the AfCFTA since the beginning of the process, has launched a series of projects to strengthen the continent's resilience in the context of the economic crisis following the COVID-19 pandemic.

February 2020 African Union Heads of State formally support the \$1 trillion AfCFTA Investment Framework

The \$1 trillion investment framework in support of the AfCFTA was developed by the AfroChampions Initiative, in collaboration with the African Union's Department of Trade and Industry, and based on strategic brainstorming sessions with project developers, financial institutions, including banks, pension funds, and sovereign wealth funds, and public authorities from across the continent. The objective is to support the deployment of high-impact projects, particularly in infrastructure and industry, so that the African common market can soon become a reality. Energy, transport, connectivity and agriculture are among the priorities identified. The method: a rigorous project selection and monitoring process, combined with an investment vehicle that brings together African and foreign investors and a mechanism for monitoring public policies

to implement the AfCFTA, are essential to creating a good investment climate on the continent. In February 2020, the Trillion Dollar Investment Framework received the official support and endorsement of the African Union Heads of State.

May 2020 – Official call to keep the AfCFTA on track

In an open letter to the continent's political leaders released in May 2020, representatives of the African business community explain why a complete postponement of AfCFTA due to the COVID pandemic would be a mistake and how some aspects can be rescheduled. Africa needs AfCFTA both to defeat COVID-19 and to accelerate post-COVID economic recovery - that was the core message of this call, issued by the AfroChampions Initiative.

“ AfCFTA Zero Year Report ”

This report is a first in that it provides an assessment of African governments' readiness for and engagement in the AfCFTA trade process, in the specific context of COVID-19

This assessment, which was conducted prior to the emergence of COVID-19, showed that, despite the euphoria, African governments' level of readiness for and commitment to the implementation of the AfCFTA is surprisingly below 50 percent. Yet the AfCFTA can be one of the weapons for defeating COVID-19 and accelerating post-COVID economic recovery.

May 2020 - The AfroChampions ranking aimed to answer two questions:

- Which countries are most engaged in the AfCFTA implementation process?
- Which countries are best prepared for implementation in terms of trade infrastructure, customs efficiency, and access to credit?

The most engaged country in the AfCFTA implementation process is Rwanda, which scores 83.93% on the engagement scale, and the least engaged country is Eritrea, with a score of 0.85%.

The most prepared country is South Africa, with a score of 68% on the implementation readiness scale. South Sudan has the lowest readiness score. The continent's overall average level of commitment to AfCFTA is 44.48%; and its overall level of implementation readiness is 49.15%.

Some of the most committed countries (such as Ghana, Mali, Togo, and Uganda) are not necessarily the most prepared in terms of trade infrastructure, customs efficiency, and access to credit for industry. Conversely, some of the less committed countries (such as Botswana, Namibia, and Tanzania) have done very well in terms of implementation readiness.

The AfCFTA Year Zero benchmarking process is intended to be repeated annually and is the policy monitoring component of the AfroChampions Initiative's \$1 trillion investment framework.

Note on indicators used:

Commitment to the free trade agreement/treaty (signing and ratification of AfCFTA and publicly available national AfCFTA implementation strategy).

Commitment to free movement (signing and ratifying the protocol on free movement of people and opening the country's visas)

Readiness for trade facilitation (quality of trade - infrastructure and customs efficiency).

Access to credit (ease of access to credit and cost of credit).

May-December 2020 – African Union's COVID-19 Response Fund

The African Union and the African Centre for Disease Control and Prevention (Africa CDC) have launched a COVID-19 response fund to raise more than \$150 million to support the continental response and purchase needed medical supplies. The AfroChampions Initiative is an official partner in this project and is supporting private sector advocacy efforts on this issue.

Funds are being provided by a coalition of African banks, including Ecobank, Standard Bank, and Equity Bank, several private equity firms, and healthcare companies.

To date, \$70 million have been raised.

July 2020 - Nefertiti: promoting creativity made in Africa

Launched on the 'Boma of Africa' virtual festival in July 2020 to celebrate the first ever African Integration Day, the Nefertiti Prize encourages African creativity.

Designers and artists were invited to participate in a competition to explore and celebrate Africa's journey into the future, through a wide range of artistic mediums. Entries explored themes such as unity, science, the future and globalization.

In a virtual ceremony held at the Boma of Africa, H.E. Olusegun Obasanjo, Patron of the AfroChampions Initiative, presented the \$50,000 Nefertiti Prize for African Creativity to Vincent Kolo of Nigeria for his compelling and exciting work on «The Cords of Yesterday». The winning work asked the illuminating question of what binds us to the internal and external forces that restrict our march toward progress. Beyond the awarding of the prize, the program will continue through the establishment of a platform to promote and encourage the creative potential of the continent.

August 2020 - AVRIVA - African Virtual Resilient-Integration for a Vibrant Africa

As a public-private partnership between the African Union Commission and more than 24 leading African multinational companies and pan-African institutions operating under the umbrella of the AfroChampions initiative, the AVRIVA program aims to use technology to further the AfCFTA process.

This includes the creation of a pan-African platform that allows citizens of African countries to travel across borders, combining technologies from Koldchain BioCordon, the DABBIT protocol project and its

reference archetype, PanaBIOS), as well as the digitization of the bio-surveillance and bioscreening protocols of the African Centers for Disease Control and Prevention (Africa CDC).

Focus AfroChampions :

TO PROMOTE THE EMERGENCE OF AFRICAN ECONOMIC CHAMPIONS

The AfroChampions Initiative is a public-private partnership designed to galvanize African resources and institutions to drive Africa's economic integration - notably through the implementation of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA). As a consequence, we support the emergence and success of African economic champions, which have a critical role in integrating African markets and accelerating the transformation of the continent and its global competitiveness.

The AfroChampions Initiative is based in Accra, Ghana, as a non-profit organization, the AfroChampions Organization. Under the high patronage of H.E. Olusegun Obasanjo, former President of the Federal Republic of Nigeria, H.E. Thabo Mbeki, Former President of the Republic of South Africa, H.E. Hailemariam Dessalegn, Former Prime Minister of the Federal Democratic Republic of Ethiopia, and Mr. Gervais Djondo, Founder of Ecobank and Asky Airlines, it works with various partners - companies, financing institutions, governments - in Africa and beyond. Four priorities have been defined:

- **Sensitization** - To contribute to the elaboration of public policies in favor of African integration and inclusive development.

- **Mobilization of African champions** - To create networks and partnerships of African champions from the private and public sectors to collaborate on projects and initiatives to transform Africa.

- **Investment facilitation** - To encourage investment in game-changing projects on the continent that accelerate integration and transformation, particularly on industrial and infrastructure deployment issues.

- **Emergence of future champions** - To build and promote the next generation of African institutions, innovative minds, and leaders.

For more information : www.afrochampions.org

Interview Edem Adzogenu

**« POUR NOUS, AFROCHAMPIONS,
LA COVID-19 OFFRE L'OPPORTUNITÉ
D'ACCÉLÉRER LA ZLECAF »**

Edem Adzogenu, Co-Président de l'Initiative Afro-Champions, revient sur les projets qu'elle a portés en 2020. Une année marquée par la pandémie que l'Initiative a perçue à la fois comme un test pour un continent qui doit apprendre à « jouer collectif », et une opportunité pour accélérer la ZLECAf. Retour l'action et les réalisations d'AfroChampions en 2020. Interview.

“

« La ZLECAf est le plan de relance dont nous avons besoin pour pouvoir amortir tous nos efforts contre la pandémie »

Quel est votre regard sur l'année 2020 ? Une année complexe, avec la crise sanitaire, mais en même temps décisive avec les dernières étapes avant l'entrée en vigueur de la ZLECAf...

L'année 2020 a commencé avec beaucoup d'attentes et d'enthousiasme. Les chefs d'État se sont réunis en février 2020 pour annoncer la mise en œuvre de la ZLECAf en mars 2020.

Nous avons également officiellement lancé notre projet de cadre d'investissement de mille milliards de dollars au soutien de la ZLECAf. Cette initiative à trois volets associe un mécanisme d'identification et d'exécution de projets stratégiques pour le continent, à un suivi des engagements des états africains en faveur de la ZLECAf et à un véhicule d'investissement. Elle a été formellement approuvée par les chefs d'État lors de l'Union africaine lors de leur sommet annuel de février 2020. Et c'est sur la base de la décision officielle du sommet, que nous, équipe et réseau AfroChampions, étions censés travailler avec les ministres des finances, les ministres du commerce, les ministres des infrastructures, pour mettre en œuvre ce cadre d'investissement du secteur privé pour stimuler l'investissement en Afrique au soutien de la ZLECAf.

Puis, comme vous le savez, la COVID19 nous a frappés à partir de mars et les frontières ont commencé à se fermer, ainsi que les espaces aériens, avant que nous soyons obligés de nous confiner. Nous avons été confrontés à de fortes disruptions dans les chaînes d'approvisionnement. Ceci a créé un risque majeur pour la survie et le succès

de l'Accord continental qui était censé être mis en œuvre justement en mars dernier. Naturellement, tout le monde s'est concentré sur la manière de faire face à la pandémie, de protéger nos frontières et d'empêcher la transmission de la maladie.

En tant qu'AfroChampions, nous avons vu cela comme une opportunité - et comme l'un des plus grands tests pour le continent.

Le test : étions-nous capables de nous regarder et de nous donner la main pour lutter ensemble ? A ce titre, la ZLECAf est le plan de relance dont nous avons besoin pour pouvoir amortir tous nos efforts contre la pandémie.

L'opportunité : elle résulte, d'une part, de la baisse de la demande en ressources naturelles, en matières premières, et d'autre part, du fait que nous sommes en concurrence avec le reste du monde pour obtenir les produits de base dont nous avons besoin pour notre survie, comme les masques de protection, les gels antibactériens, les produits pharmaceutiques, etc. Pour nous, AfroChampions, la COVID-19 nous a donc offert l'opportunité d'accélérer la ZLECAf.

Alors concrètement, comment l'Initiative AfroChampions a-t-elle pu poursuivre sa mission en 2020 ? Et quel bilan dressez-vous, globalement, des projets conduits l'an dernier ?

Dans le contexte singulier de 2020, nous sommes restés fidèles à nos objectifs - l'intégration économique et la ZLECAf. Nous avons commencé par

lancer un travail de recherche qui a abouti à notre rapport «ZLECAF Année 0» pour mesurer le degré d'engagement des pays du continent en faveur de la ZLECAF et leur état de préparation à l'entrée en vigueur du commerce intra-africain. Ce rapport a été publié en parallèle d'une campagne de sensibilisation, KeepAfCFTAOnTrack (« Gardons la ZLECAF sur les rails ») marquée notamment une tribune appelant à maintenir le processus institutionnel visant à finaliser la ZLECAF. Celle-ci a été signée par d'éminents représentants de la communauté d'affaires africaine.

Sur le front de la réponse à l'urgence sanitaire : nous avons, au début du printemps 2020, contacté le Centre de prévention des maladies de l'Union africaine (CDC Africa) afin de mobiliser le secteur privé et les acteurs de l'écosystème africain pertinents. Nous avons notamment participé à la création du Fonds de réponse à la COVID de l'Union africaine. En partenariat avec le CDC africain, un conseil d'administration a été mis en place dans lequel AfroChampions était représenté, aux côtés de l'Afreximbank et d'autres partenaires. A date, je suis heureux d'annoncer que le fonds a récolté près de 70 millions de dollars dans cet effort ainsi que d'autres contributions en nature. La première chose que nous avons faite en ce qui concerne la réponse immédiate au COVID, a été de mobiliser des ressources pour soutenir le travail du CDC - par exemple pour obtenir des produits tels que des EPI (NDLR : équipements de protection individuelle) et des respirateurs médicaux, ainsi que des produits pharmaceutiques. Ensuite, nous avons réalisé qu'il ne suffit pas de réussir à s'approvisionner à l'extérieur et que le véritable objectif, c'est en fait d'aider les pays à renforcer leurs capacités, car les gens perdent leur emploi. Nous avons donc commencé à travailler avec la Fédération africaine des industries du coton et du textile - entre autres, au Kenya et en Ougand - et avec certaines des principales entreprises pour obtenir une certification nous permettant de fabriquer des EPI et des masques médicaux.

Sur le front de la réponse aux enjeux économiques résultant de la pandémie, et au nouveau contexte : l'autre grand défi, à ce moment-là, c'était la circulation des personnes, puisque les



« Fondamentalement, ce que nous avons fait avec AVRIVA, c'est d'empêcher le manque de mobilité de ralentir la ZLECAF ».

frontières étaient fermées. C'est donc sur cette base qu'AFROCHAMPIONS a travaillé avec l'Union africaine dans le cadre du programme AVRIVA (Accelerated Virtual Resilient Integration for a Vibrant Africa - Plateforme accélérée et virtuelle pour une Afrique vibrante et résiliente). L'un des éléments clés de ce projet est la circulation des personnes. Les frontières étant fermées, nous avons réfléchi à une façon de les ouvrir, d'une manière qui soit fiable pour les pays et qui leur évite d'avoir soit à obliger les gens à se soumettre à un grand nombre de tests, soit à empêcher les gens de voyager parce que les certificats émis ne seraient pas dignes de confiance. La solution, c'était de créer une application. Celle-ci a été conçue en faisant appel au secteur privé africain et à l'ingéniosité africaine - celle des jeunes notamment ! Le résultat est une plateforme en ligne. Son objectif est de maintenir un certain niveau de vigilance numérique dans le cadre de la circulation des personnes, jusqu'à pouvoir harmoniser les exigences d'entrée entre les pays lorsque les personnes se déplacent.

AVRIVA a d'abord conduit au développement d'un outil, PanaBIOS, que nous avons mis au point en partenariat avec «KoldChain», une startup kényane, et l'Organisation africaine de normalisation (ARSO), Afreximbank,

la Trade and Development Bank, le CDC Africa et l'Office africain du tourisme. Nous l'avons ensuite proposé au CDC et à l'Union africaine pour qu'ils l'offrent aux États membres à un faible coût. Je suis heureux d'annoncer que de nombreuses organisations encouragent aujourd'hui les pays à déployer ce système. Des compagnies aériennes sont en train de l'intégrer ; et de nombreux laboratoires sur le continent et en dehors se sont enregistrés. Le succès vient de l'approche très pragmatique, car le système est interopérable : il nous aide à intégrer les plateformes entre les pays de manière à permettre aux personnes du continent de voyager librement tout en créant un bouclier qui nous permet de savoir ce qui se passe sur le continent. C'est essentiel à la circulation des personnes, notamment pour la relance du secteur touristique, qui représente parfois 15 à 40 % du PIB des pays africain.

L'autre aspect d'AVRIVA est la Super-App que nous avons développée avec le soutien du secrétariat de La ZLECAF. Il s'agit essentiellement d'une plateforme dans laquelle, chaque PME ou individu sur le continent peut avoir un numéro ZLECAF, qui se présente comme un profil. Une autre caractéristique de cette application, c'est la possibilité de transmettre des normes. En effet, de nombreuses entreprises alimentaires et pharmaceutiques opèrent dans leur pays sous l'égide des autorités alimentaires et pharmaceutiques locales ; cependant, chaque fois qu'elles veulent vendre des produits dans d'autres pays, elles doivent repasser par tout un processus complexe. Or cette fonctionnalité permet aux organes de normalisation en charge des denrées et des médicaments de ces pays de travailler de manière intégrée afin de permettre une vérification transfrontalière - encore une fois, on cherche à être pragmatique. Cette fonctionnalité a également été offerte au secrétariat de la ZLECAF afin d'être mise à disposition dans d'autres pays. Une autre fonctionnalité de l'application est un blog qui permet aux personnes du continent et du monde entier de partager leur vision de la ZLECAF.

Fondamentalement, ce que nous avons fait avec AVRIVA, c'est d'empê-



Signature d'un MoU entre l'UA, la ZLECAf et AfroChampions, Sommet de Kigali, mars 2018 - Crédit photo Initiative AfroChampions -DR

cher le manque de mobilité de ralentir la ZLECAf. En attendant les bâtiments, les routes et les infrastructures dont nous aurons besoin pour relier l'Afrique à travers le commerce et le transport de marchandises, nous pouvons au moins utiliser une infrastructure numérique !

Pourquoi le choix de ces projets en particulier ? Selon quelle orientation stratégique et quelles priorités ?

Nous avons choisi ces projets de manière délibérée car nous étions conscients du fait que le continent à l'habitude de formuler des politiques et des idées au niveau continental qui ne sont pas exécutées. Nous connaissons tous l'accord de Yamoussoukro, sur l'Open Sky, qu'un certain nombre de pays ont ratifié mais peinent à mettre en œuvre.

Notre sentiment c'est qu'il y a parfois une déconnexion entre d'une part

ceux qui sont censés mettre en œuvre ces politiques - c'est-à-dire le secteur privé, la communauté des affaires - et d'autre part le secteur public, et nous ne voulions pas que la ZLECAf suive la même voie. En effet, il est essentiel de faire aboutir le programme d'intégration africaine dont nos ancêtres ont rêvé. Nous, en tant qu'AfroChampions, avons cherché à devenir un pont permettant d'identifier les projets sur lesquels il est nécessaire de se concentrer et dont l'impact est concret, tangible et immédiat.

Ainsi : les gens veulent se déplacer, réaliser des projets physiques. Nous devons résoudre le problème du mouvement des personnes, que cela nous plaise ou non. La santé publique va être un facteur majeur pour déterminer comment se déplacer. Nous devons nous assurer que ces outils numériques soient validés. C'est pourquoi nous avons choisi la technologie PanaBIOS. Il y a aussi un autre support nécessaire

“

Nous, en tant qu'AfroChampions, avons cherché à devenir un pont permettant d'identifier les projets sur lesquels il est nécessaire de se concentrer»



qui est la cybersécurité car tous les outils sont numériques. C'est pourquoi nous avons choisi un cadre de cybersécurité - autre projet au sein d'AVRIVA. La Super-App était également importante car beaucoup de fonds d'aide sont destinés aux PME, et il faut les aider à s'identifier pour être éligibles. La COVID est une opportunité de faire de la ZLECAf le moteur d'une transformation, aboutissant à un mécanisme plus transparent et efficace par lequel tous les éléments nécessaires à la circulation des biens et des services peuvent interagir ; c'est pourquoi nous avons développé la Super-App. Tout cela, vous voyez, est cohérent.

Pour les projets menés en 2020, quels sont les premiers impacts ?

Des pays utilisent la plateforme numérique aujourd'hui - c'est l'un des principaux impacts que nous avons eu. Cela permettra à l'Afrique de créer son propre passeport vaccinal de manière à harmoniser d'une part les protocoles, mais d'autre part aussi les informations relatives aux tests qui, associées aux vaccins, seront essentielles pour déterminer le niveau d'immunité.

Nous sommes extrêmement fiers de cette initiative, car de nombreuses personnes se sont déjà inscrites. Plusieurs milliers de personnes ont obtenu leur numéro ZLECAf, les organismes de normalisation ont commencé à s'intégrer. C'est, à notre avis, un début modeste mais impressionnant vu les conditions que nous avons rencontrées pendant la pandémie. Notre plateforme de résilience virtuelle peut insuffler de l'énergie à l'Afrique, dont les ressources restent encore trop inexploitées.

Une petite idée des projets à venir en 2021 ou du moins de l'orientation d'AfroChampions ?

Nous aimons partir de là où nous avons des atouts. L'une d'entre elles est la jeunesse. Nous avons une population de jeunes débordant d'énergie et à la recherche d'emplois. Comment pouvons-nous nous assurer que nous les canalisons cette énergie, pour que ces jeunes deviennent un réservoir d'espoir pour

les autres ? La sensibilisation continuera donc, pour intégrer les jeunes dans un écosystème économique porteur, soit par le biais des PME, c'est-à-dire des programmes de reconversion (formation), soit par le biais de notre accélérateur de chaîne de valeur, le programme Caravan. Caravan Africa vise à renforcer les capacités des micro-entrepreneurs à développer des chaînes de valeur, ou s'intégrer dans des chaînes de valeurs existantes - en misant en priorité sur les compétences STIM (en sciences, technologies, ingénierie et mathématiques) afin de répondre, dans leurs pays respectifs, aux défis et aux opportunités dans les industries stratégiques - telles que l'agroalimentaire, le textile et la mode, les services professionnels techniques (comme l'électricité et la plomberie), les cosmétiques ou la décoration intérieure.

Nous allons par ailleurs poursuivre nos actions de sensibilisation auprès du secrétariat de la ZLECAf afin, d'une part, d'encourager les pays qui doivent ratifier le Traité ZLECAf à le faire, et afin, d'autre part, d'inciter les pays qui n'ont pas préparé de stratégies ZLECAf pour aider leur économie à tirer parti des nouvelles règles de la zone de libre-échange à agir en ce sens.

Nous prévoyons aussi de consacrer beaucoup d'efforts à la collecte de fonds pour Orango, le fonds d'investissement soutenu par AfroChampions ; il va permettre d'investir dans des domaines stratégiques, par exemple dans des ressources et projets écologiques. Beaucoup d'investissements qui arrivent dans les pays ne vont pas dans ces secteurs. Nous devrions nous intéresser aux projets qui ont des effets multiples dans ces domaines. Et nous allons plus largement nous pencher sur les investissements stratégiques qui sont essentiels pour renforcer les capacités du continent, la production manufacturière, l'industrialisation et les chaînes de valeur.

Ce que nous avons initié à travers PanaBios est maintenant devenu l'initiative de voyage sécurisé du CDC Africa (Trusted Travel). Cette initiative a maintenant une nouvelle composante additionnelle qui est l'initiative de vaccins sécurisés. Cette dernière doit évo-

« Plus de projets, moins de discours ! Avec des actions de sensibilisation et des partenariats »

luer au final vers la mise en place du passeport vaccinal de l'Union africaine pour le continent. Nous continuerons à travailler sur cette initiative car nous pensons qu'en travaillant avec des partenaires en Afrique et dans le monde, nous serons en mesure de créer l'ossature d'un système de santé électronique pour le continent. Ainsi, lorsque de futures épidémies ou pandémies surviendront, l'Afrique sera prête à les analyser précisément. Car nous savons qu'il y a Ebola et qu'il y a encore beaucoup d'autres maladies qui sévissent sur le continent, sans oublier la vague actuelle de COVID à travers des nouvelles variantes. Il s'agit donc de mettre en place un nouvel ordre de santé publique s'appuyant sur des plateformes numériques qui permettent aux pays de se parler, d'échanger des informations en temps réel et d'être en mesure de suivre et de tracer les épidémies tout en les isolant.

Notre crédo demeure : plus de projets, moins de discours ! Avec des actions de sensibilisation et des partenariats, y compris avec les institutions du secteur public, avec les organisations du secteur privé - lequel a besoin de politiques publiques pour protéger et conduire ses activités - , avec les partenaires internationaux qui se soucient de l'Afrique et sont prêts à apporter leurs ressources et leur expertise pour ajouter de la valeur à ce que nous faisons déjà sur le continent, et bien évidemment, avec la diaspora, dont nous pensons qu'elle dispose de beaucoup de richesses et de ressources inexploitées, toutes essentielles pour pouvoir soutenir le continent.



AfroChampions Campaign

#KeepAfCFTAOnTrack



- Africa can Use AfCFTA to Beat COVID-19

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



- AfCFTA must take off just in time to help Africa engage and shape the uncertain world that emerges after COVID-19

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



- Governments should use AfCFTA for post-COVID recovery in the areas of trade, investment, manufacturing jobs and growth.

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



- COVID-19 shows why Africa needs AfCFTA to end dangerous dependence on foreign imports. #Made in Africa.

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



- Member states that have ratified should create COVID-19 adjusted AfCFTA plans

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



- Trade ministers should present COVID-19 impact reports to help draw up a plan to #Keep AfCFTA on track

#KeepAfCFTAOnTrack
#MakeAfCFTAWork!



Interview Edem Adzogenu

**«WE AS AFROCHAMPIONS SEE
COVID-19 AS AN OPPORTUNITY
TO ACCELERATE AFCFTA»**

Edem Adzogenu, co-chair of the AfroChampions Initiative, takes a look back at the projects conducted in 2020. A year marked by the pandemic that was seen by the Initiative both as a test for a continent that must learn to « put hands together” and as an opportunity to accelerate the AfCFTA. A look back at AfroChampions’ actions and achievements in 2020. Interview.

How do you see the year 2020? A complex year, with the health crisis, but at the same time a critical year with the last steps before the entry into force of the AfCFTA...

The year 2020 started with great expectations and excitement, when the heads of state met in February 2020 to announce the AfCFTA operationalization in March 2020.

We also launched our Trillion Dollar Investment Framework for the private sector to support AfCFTA. This three-pronged initiative - combining a mechanism to identify and implement strategic projects for the continent, a process to monitor African states’ commitments to the AfCFTA, and an investment vehicle - was formally endorsed by African Union Heads of State at their annual summit in February 2020. Based on their official decision, we, the AfroChampions team and network, were supposed to work with the ministers of finance, ministers of trade and ministers of infrastructure, to implement the Trillion Dollar framework which is really a private sector scheme to drive investment into Africa for the AfCFTA.

Then COVID19 hit us as you know in March. Borders started closing, together with airspaces - and we went into lockdown. We were confronted with disruption of supply chains. It created a major risk for the survival and success of continental the African free trade area agreement which

was supposed to be implemented last March. Naturally, everybody then started to focus on how to be resilient, how to save our borders and how to prevent the transmission of the disease.

As AfroChampions, we saw this as an opportunity - and as one of the biggest tests for the continent.

The test: would we be able to look at each other and join hands to fight together? As such, the AfCFTA is precisely the stimulus package that we need to cushion all our efforts against the pandemic.

The opportunity: it comes from the declining demand for natural resources, raw materials, and also from the fact that we are competing with the rest of

“

«AfCFTA is the stimulus package that we need to be able to cushion all our efforts against the pandemic. »

the world to access those basic commodities that we need for our survival, such as protective masks, antibacterial gels, pharmaceuticals, etc. So for us AfroChampions, COVID-19 has given us the opportunity to accelerate AfCFTA.

So, in concrete terms, how has the AfroChampions Initiative been able to continue its mission in 2020? And what is your overall assessment of the projects conducted last year?

We, in the specific context of 2020, have stayed true to ourselves and our convictions - economic integration and the AfCFTA. We immediately launched our “AfCFTA Zero Year Report” to look at the way African states were committed to the AfCFTA and ready for it. The report was released with an advocacy campaign, KeepAfCFTAOnTrack, including an op-ed calling for maintaining the institutional process aimed at finalizing the AfCFTA, which was signed by leading representatives of the African business community.

On the health emergency response: we reached out to the African CDC in the spring 2020 to bring the private sector and the entire African business ecosystem together to mobilize resources. We established, in partnership with Africa CDC, a Board of Trustees in which AfroChampions was represented, along with Afreximbank and other stakeholders. I am happy to say that, to date, the fund has raised close to 70 million dollars in this effort, and that we also received other in-kind contributions. And with respect to immediate response for COVID, the first thing we did was to mobilize resources to support the work of CDC, resources to access medical PPEs and medical ventilators, as well as medical pharmaceuticals. Then, we realized that the real objective is not to succeed in getting supplies from outside Africa. The real objective is to support countries as they



« Basically, what we have done with AVRIVA is to prevent the lack of mobility from slowing down the AfCFTA. »

try to build capacities - because people are losing jobs. We, therefore, have started to work with the African Cotton and Textile Industries Federation among others, in Kenya and Uganda, and with some of the leading multinationals to have a certification for us to be able to do medical PPEs and masks.

On the response to the economic challenges resulting from the pandemic, and the new context: another big challenge at that moment was movement of people, since the borders were closed. AfroChampions therefore came up with the AVRIVA program, designed with the African Union - AVRIVA standing for: Accelerated Virtual Resilient Integration for a Vibrant Africa. One of AVRIVA's key components is the movement of people. As the borders were closed, we started thinking of a way to re-open them, a way that would be safe, without requiring countries to either force people to go through a lot of tests, or to prevent people from travelling because the certificates would not be reliable. The solution was an application. It has been designed thanks to the African private sector and thanks to African resourcefulness - especially that of young people! The result is an online platform. Its aim is to maintain a

certain level of digital vigilance in the movement of people, to the point where entry requirements can be harmonized between countries when people move.

AVRIVA first led to the development of PanaBIOS, a technological tool, developed with the support of KoldChain, a startup from Kenya, in collaboration with the African Standards Organization (ARSO), the Afreximbank, the Trade and Development Bank, Africa CDC and the African Tourism Board. We then, offered it to the Africa CDC and the African Union to make it available to member states at a low cost. I am happy to announce that a lot of organizations are now pressing countries to deploy this system. Airlines are integrating it; and many laboratories based on the continent or outside have registered. The success comes from the very pragmatic approach, because the system is fully interoperable: it helps us integrate countries' existing platforms so that people on the continent can travel freely - while creating a shield that allows us to know what is happening on the continent. This is essential for the movement of people, especially for the revival of the tourism sector, which sometimes represents 15 to 40% of the GDP of African countries.

The other aspect of AVRIVA is the super-app that we developed with support from the AfCFTA secretariat - also known as the AfCFTA app. It is basically a platform allowing every SME or individual on the continent to have an AfCFTA number, which is almost like a profile. Another feature of that app is that it can share standards. Many food and pharmaceutical companies operate in their own countries under the auspices of local food and pharmaceutical authorities, but each time they want to sell products in other countries, they have to go through a complex process. This functionality allows the food and drug standardization bodies in countries to work in an integrated way to allow for cross-border verification - again, a very pragmatic approach. This functionality



Signing of an MoU between the AU, AfCFTA and AfroChampions, Kigali Summit, March 2018 - Photo credit AfroChampions Initiative -RR

has also been offered to the AfCFTA secretariat, so that it can be made available in other countries. Another feature of the application is a blog that allows people from the continent and around the world to share their vision for the AfCFTA.

Basically, what we have done with AVRIVA is to prevent the lack of mobility from slowing down the AfCFTA. While we wait for the buildings, roads and infrastructure which we will need to connect Africa through trade and freight, we can at least use a digital infrastructure!

Why were these particular projects chosen? According to what strategic direction and priorities?

We were deliberate in choosing these projects. Because we were conscious of the fact that the continent has a track record of formulating policies and ideas at the continental level - which have never been deployed, implemented or executed. We all know about the Yamoussoukro agreement - about the Open Sky - which quite a number of countries have ratified but are struggling to implement.

We felt there was a disconnection between, on the one hand, those who are supposed to be the implementers, that is to say, the private sector of the business community, and on the other hand, the public sector - and we did not want the AfCFTA to follow that same track. Indeed, it is critical to drive the African integration agenda that our fathers dreamt about. We, at AfroChampions, sought to become a bridge enabling to identify those projects worth focusing on, those whose impact is concrete, tangible and immediate.

“

«We in Afro-Champions sought to become a bridge enabling to identify those projects worth focusing on».

So, if people want to move around, to do physical projects, we need to solve the movement of people issue, whether we like or not. Public health is going to be a major factor to determine how to move around. We needed to ensure that these digital tools be validated. That is why we choose PanaBIOS technology. There is also another support needed there, which is in cyber security - leading to another project under the AVRIVA. The super-app was also important because there is a lot of relief money going to SMEs and we need to help those SMEs to identify themselves in order to be eligible. COVID is an opportunity to position AfCFTA as the driving force to create a more transparent, visible and efficient mechanism in which all the elements required for the movement of goods and services can interact; that is why we developed the super-app. As you see, all this is very consistent.

What are the first impacts of the projects carried out in 2020?

One of the key impacts we have has is that we have countries using the platform. This will allow Africa to create its own vaccine passport so that, on the one hand, protocols are harmonized, and that, on the other hand, information about the tests is also harmonized, together with the vaccines, as all this will be essential to determine the level of immunity.

We are extremely proud of this initiative, as many people have already registered. Several thousands people have obtained their AfCFTA numbers, the standards bodies have started to integrate. We think it is a modest but impressive start given the conditions we faced during the pandemic. Our virtual resilience platform can energize Africa, whose resources are still too untapped.

Any idea about the upcoming projects in 2021 or at least about the

direction of AfroChampions?

We have to leverage our strengths. One of these is our youth. We have a young population busting with energy looking for jobs to do. How can we make sure that we channel this energy, so that our young people become a reservoir of hope for others? We will therefore continue to work to bring our youth into an ecosystem either through SMEs i.e. retraining programs or through our Caravan value chain accelerator. Caravan Africa aims to build the capacity of micro-entrepreneurs to develop or integrate into value chains - with a focus on STEM (science, technology, engineering, and mathematics) skills - to address challenges and opportunities in strategic industries in their respective countries - such as agribusiness, textiles and fashion, technical professional services (such as electrical and plumbing), cosmetics, or interior design.

We will also continue our sensitization efforts with the AfCFTA Secretariat to encourage countries that need to ratify the AfCFTA Treaty to do so, and to encourage countries that have not prepared AfCFTA strategies aimed to help their economies to benefit from the new rules to take action in that regard.

We are going also to bring a lot of work on raising resources for Orango, the investment vehicle that AfroChampions is supporting; it will help invest in strategic sectors such as green resources and projects, for example. A lot of investments coming to countries do not go into these fields. We should look at projects that have multiple effects in these specific areas. We also are going to look into those strategic investments that are needed to build capacities on the continent, manufacturing, industrialization and value chains.

What we initiated with PanaBios has now become Africa CDC Trusted Travel initiative which has now a component that is the trusted vaccines initiative. The latter will eventually evolve into an African Union vaccine passport. We will continue to work on this because we feel that, by working with partners in Africa and across the world, we will be able to create the e-health backbone for the continent. Therefore, when future epidemics or pandemics come, Africa would be ready to analyze

them exactly. Because we know that there is Ebola and we still have a lot of other diseases plaguing the continent, as well as the new COVID surge with variants. Therefore, we need to have a new public health order underpinned by digital platforms that enable countries to talk to each other, share information in real time and be able to track and trace and at the same time isolate the epidemics.

Our motto is: more projects, less talk! And above all, advocacy, and partnerships, with public sector institutions, with private sector organizations - that need polices to protect business development - with global partners who care about Africa and are willing to bring resources and expertise to add value to what we are already doing in the continent, and of course with the diaspora community - where we think there is a lot of untapped wealth and resources and all are key to be able to support the continent.



“ Our motto is: more projects, less talk! And above all, advocacy and partnerships.”



Africa annual food import bill is expected to reach \$110 by 2025

Les importations africaines pour se nourrir vont atteindre 110 milliards de dollars en 2025



Africa's irrigation needs are up to \$65 billions

65 milliards de dollars sont nécessaires pour financer les besoins en irrigation en Afrique



Africa represents only 1.6% of the global manufacturing added value

L'Afrique représente seulement 1.6% de la valeur ajoutée manufacturière mondiale



60% of unemployed Africans are young people

Les personnes sans emploi sur le continent sont à 60% des jeunes



Africa's annual pharmaceutical import bill equals to \$14 billions

L'Afrique importe chaque année 14 milliards de médicaments



Annual infrastructure needs in Africa are estimated at 130-170 billion per year - with a funding gap of up to 108 billion per year

Les besoins en infrastructures annuels en Afrique sont évalués entre 130 et 170 milliards par an – avec un déficit de financement pouvant aller jusqu'à 108 milliards par an

#AfCFTA
#ZLECAf

**Don't you now feel a sense
of urgency?**
*Vous sentez l'urgence,
à présent?*

FOCUS ORANGO

MOBILISER DES CAPITAUX POUR UN NOUVEAU PARADIGME D'INVESTISSEMENT AFRICAIN

Véhicule d'investissement inscrit dans le Cadre d'Investissement de 1000 milliards de dollars en faveur de la ZLECAf, porté par l'Initiative AfroChampions, Orango se veut être un instrument stratégique destiné à exploiter tout le potentiel de l'Afrique. Sa mission est de rendre la ZLECAf opérationnelle en investissant dans les secteurs et activités essentielles pour assurer le succès du marché commun africain - à commencer par les activités de production industrielle, la logistique et la mobilité des biens et des personnes et les infrastructures.

A travers une plateforme unique de conseil et d'investissement conçue pour faire du secteur privé et des porteurs de projets africains les moteurs du développement du continent, Orango veut combiner des com-

pétences clé : le financement hybride (equity et dette) et le développement de projets - se positionnant ainsi autant comme un market-maker que comme une entreprise de capital-investissement optimisant la gestion des risques.

Accueillant des partenaires africains et internationaux, privés et institutionnels, Orango veut offrir un accès à d'importantes opportunités d'investissement en Afrique - en donnant la priorité à des rendements annuels élevés ainsi qu'à la durabilité des projets. Orango se compose d'une équipe très expérimentée d'experts en investissement (issus des domaines des services financiers, juridiques et de conseil), tous panafricains passionnés.

La stratégie d'investissement durable d'Orango s'appuie sur cinq piliers fondamentaux :

01

Générer de solides rendements ajustés au risque pour les parties prenantes

02

Avoir un impact transformateur sur les industries et accompagner les champions africains

03

Tirer parti de la ZLECAf - et la faire avancer

04

Promouvoir des partenariats public-privé d'un nouveau genre

05

Déployer le potentiel des projets socialement et environnementalement durables

Orango Investment Corporation est enregistré au Rwanda et à Maurice.

Pour en savoir plus : <https://orangocorp.com>

**We are probably
the most influential
boutique consulting
firm in Africa you will
not hear about often.**

**That's by
design.**

Quietly, we are helping institutions and leaders shape some of the most important decisions in policy, business and international development on the continent today – using rigorous, innovative management consulting.

Research • Transaction Advisory • Project Development • Implementation • Benchmarking

**We will be honored
to talk to you.**

Advisory@konfidants.com

konfidants.com

D29 Daffodil Street, East Airport
Accra, Ghana.

FOCUS ORANGO

MOBILIZING CAPITAL FOR A NEW AFRICAN INVESTMENT PARADIGM

As an investment vehicle under the AfroChampions Initiative’s AfCFTA Trillion Dollar Investment Framework, Orango is intended to be a strategic instrument for unlocking Africa’s full potential. Its mission is to make the AfCFTA operational by investing in the sectors and activities that are essential to the success of the African common market - starting with industrial production activities, logistics and mobility of goods and people, and infrastructure.

Through a unique advisory and investment platform designed to make the African private sector and project owners the drivers of the continent’s development,

Orango aims to combine key competencies: hybrid financing (equity and debt) and project development - positioning itself as both a ‘market-maker’ and a private equity firm optimizing risk management.

With the support of African and international, private and institutional partners, Orango aims to open access to significant investment opportunities in Africa - with a focus on high annual returns and project sustainability. Orango’s team consists of highly experienced investment experts (from financial, legal and advisory services), all of whom are passionate pan-Africans.

Orango’s strategy for sustainable investment relies on 5 key pillars :



Orango Investment Corporation is incorporated in Rwanda and Mauritius.

More information is available at: <https://orangocorp.com>

ANA l'actualité économique africaine decryptée

- ▶ Une double présence en France et en Afrique
- ▶ Partenaires des plus grands médias panafricains
- ▶ Un site d'information économique en ligne
- ▶ Une banque d'image
- ▶ Une banque vidéo



Changer le regard sur l'Afrique, c'est notre défi !

AFREXIMBANK « L'ACCÈS AU FINANCEMENT POUR LES PME JOUERAIT UN RÔLE CLÉ DANS LE COMMERCE INTRA-RÉGIONAL »

Dès 2018 et ses premiers pas, la Banque africaine d'import-export (Afreximbank), institution financière multilatérale panafricaine dont le mandat est de financer et de promouvoir le commerce intra et extra-africain, accompagne le processus de mise en œuvre de la ZLECAf. A travers la création d'un fonds dédié, "MANSA", un référentiel panafricain de diligence raisonnable pour les institutions financières, ou encore le déploiement d'un Système panafricain de paiement et de règlement t. Plus largement, à travers un plaidoyer en faveur des entreprises du continent, des PME en particulier, afin qu'elles soient les premières bénéficiaires de l'Accord.



Kanayo Awani, Directrice générale de l'Initiative pour le commerce intra-africain, Afreximbank – Crédit photo Afreximbank- DR

« Étant donné que l'accès au financement demeure une contrainte clé pour les opérations des PME en Afrique, la disponibilité de financements durables du commerce est essentielle pour propulser la ZLECAf », soulignait récemment Kanayo Awani, Directrice générale de l'Initiative pour le commerce intra-africain Afreximbank. Rappelant au passage, que « les PME constituent la plus grande proportion de la fibre industrielle du continent, représentant environ 80% des entreprises et employant pas moins de 70% de la main-d'œuvre du continent ».

En effet, Afreximbank considère l'affacturage comme un instrument de financement alternatif viable pour soutenir les petites et moyennes entreprises (PME) à un moment où les prêts traditionnels des banques commerciales se resserrent alors que les échanges sont sur le point de commencer dans le cadre

du libre-échange continental africain Zone (ZLECAf). Dans ce contexte, la Loi type sur l'affacturage, élaborée et promue depuis 2016 par Afreximbank, est devenue plus pertinente que jamais.

Augmenter le commerce intra-africain dans le cadre de la reprise post-COVID-19

Le manque d'accès au financement du commerce a été l'un des facteurs qui ont entravé les échanges commerciaux, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (PME) sur le continent. De nombreuses entreprises ont encore un accès limité au financement du commerce, principalement en raison des risques et pertes potentiels perçus. « Compte tenu de l'impact négatif et disproportionné de la COVID-19 sur les finances des PME en Afrique, il est urgent de promouvoir l'affacturage et de l'exploiter afin de



L'IATF 2021 sera focalisée sur la ZLECAf- Crédit photo Afreximbank- DR

permettre aux PME de développer leurs activités, d'accroître leur capacité d'exportation, d'augmenter le commerce intra-africain dans le cadre de la reprise post-COVID-19 et de la résilience nécessaire à reconstruire en mieux » préconise l'Institution qui soutient l'affacturage comme source alternative viable de financement du commerce pour les PME en Afrique.

« Jusqu'à présent, la Banque a fourni des financements à des sociétés d'affacturage émergentes au Cameroun, au Sénégal, au Congo, au Zimbabwe, au Botswana et au Nigéria, tandis que les volumes d'affacturage en Afrique ont augmenté de 10 % au point d'atteindre 24 milliards d'euros en 2019 ». Et d'en conclure : « Étant donné que l'accès au financement reste une contrainte majeure pour les opérations des PME, la disponibilité d'un financement durable du commerce, en particulier pour les PME, restera le lubrifiant clé pour propulser la ZLECAf, le plus grand bloc commercial au monde, vers la réalisation de ses aspirations. »

Pour soutenir les PME qui ne peuvent pas obtenir de financement

bancaire traditionnel, Afreximbank propose l'utilisation de transactions en compte ouvert, qui sont moins chères que les lettres de crédit et qui impliquent simplement qu'une entreprise vende ses créances à un tiers, appelé facteur, à un prix réduit.

La Banque soutient la promotion et le développement de l'affacturage depuis plus de 12 ans en accordant des lignes de crédit d'affacturage aux sociétés d'affacturage et aux banques offrant des services d'affacturage, en menant des campagnes d'éducation et de sensibilisation et en plaidant pour un environnement juridique et réglementaire favorable à l'essor de l'affacturage sur le continent, entre autres. « L'Égypte, par exemple, a examiné et promulgué une nouvelle loi sur l'affacturage en 2018 en utilisant la loi type d'Afreximbank sur l'affacturage comme guide et cela a contribué à la forte croissance des activités d'affacturage. »

Un fonds d'une dizaine de milliards de dollars Us pour les entreprises africaines



« Étant donné que l'accès au financement reste une contrainte majeure pour les opérations des PME, la disponibilité d'un financement durable du commerce, en particulier pour les PME, restera le lubrifiant clé pour propulser la ZLECAf, le plus grand bloc commercial au monde, vers la réalisation de ses aspirations. »



« Dans un continent fragmenté de 55 pays qui n'ont pratiquement pas commercé entre eux depuis qu'ils sont devenus des colonies, MANSA offre une opportunité de commencer à faire tomber les frontières et de soutenir la réalisation des objectifs de l'Accord de libre-échange continental africain »

C'est également dans ce sens que l'Institution, qui accompagne le processus de mise en œuvre de la ZLECAf dès ses premiers pas, a mis en place, en février dernier, un fonds d'une dizaine de milliards de dollars Us (5 455,147 milliards de Fcfa), pour les entreprises africaines. Logé au Secrétariat de la ZLECAf, tiendra compte des contributions des États et des financements généraux. « Vers la voie de la transformation...la ZLECAf devrait permettre de bâtir les économies africaines... Afreximbank fera tout pour soutenir le secrétariat de la ZLECAf » a indiqué le président d'Afreximbank, le professeur Benedict Oramah.

« Une opportunité pour renforcer les capacités des chefs d'entreprises africaines, augmenter la part de l'Afrique au Commerce mondial pour transformer l'économie et accélérer le développement » a commenté Verra Songwe la Secrétaire exécutive de la Commission économique pour l'Afrique (CEA).

Quelques mois plus tôt, en novembre, Afreximbank lançait un autre outil destiné lui aussi à accompagner les entreprises africaines vers le marché

continental, MANSA, un référentiel panafricain de diligence raisonnable pour les institutions financières, ou encore le déploiement d'un Système panafricain de paiement et de règlement en trop. Dédié aux institutions financières, sociétés et PME, Mansa a vocation à répondre au risque perçu de faire des affaires en Afrique et avec les Africains.

« Nous avons créé MANSA comme solution à l'impact négatif sur l'Afrique »

« MANSA est une source unique de données primaires requises pour les contrôles de diligence raisonnable des clients (CDD) et de connaissance du client (KYC) sur les entités africaines, y compris les institutions financières, les entreprises et les PME, conformément aux meilleures pratiques, précise la Banque. La plateforme servira également à relever les principaux défis liés au commerce auxquels le continent est confronté, notamment le manque d'informations sur le marché, le coût élevé des affaires en Afrique et la découverte de contreparties africaines. »

Dans un continent fragmenté de 55 pays qui n'ont pratiquement pas commercé entre eux depuis qu'ils sont devenus des colonies, MANSA offre une opportunité de commencer à faire tomber les frontières et de soutenir la réalisation des objectifs de l'Accord de libre-échange continental africain. »

La plateforme porte le nom de Mansa Musa, l'empereur de l'empire malien dans les années 1300, qui a été responsable de l'ouverture du commerce à travers l'Afrique et qui est considéré comme la seule personne à avoir jamais contrôlé le flux d'or entre l'Afrique et la Méditerranée.

Dans cette phase initiale de mise en œuvre, MANSA est maintenant ouvert aux entreprises africaines pour intégrer leurs profils d'entreprise au référentiel. Après un processus d'intégration et de validation conforme aux exigences de conformité de la plateforme, les entités africaines verront leurs profils répertoriés et mis à la disposition des utilisateurs du référentiel.

Une étape historique vers l'opérationnalisation du système de paiement

En attendant, autre initiative majeure annoncée, le déploiement du Système panafricain de paiement et de règlement dont le Conseil d'administration intérimaire s'est tenu le 3 décembre 2020, une étape historique vers l'opérationnalisation du système de paiement. Développé par Afreximbank, sous les auspices du Secrétariat de la ZLECAf et de l'Union africaine (UA), le PAPSS doit permettre d'effectuer les paiements des échanges et du commerce intra-africains en devises africaines, conformément aux objectifs de la ZLECAf.

« Un système qui permet à un petit commerçant au Nigéria d'importer librement des marchandises de la Sierra Leone en utilisant le Naira ; sans penser à sa capacité d'acheter une troisième monnaie, aux coûts de change et de règlement et au temps qu'il faut pour que le paiement arrive, sera certainement transformationnel », a déclaré le professeur Oramah.

Adopté en juillet 2019 par les chefs d'État de l'Union africaine comme système de paiement et de règlement pour



Afreximbank a lancé les opérations de "MANSA", un référentiel panafricain de contrôle préalable de la clientèle pour les institutions financières, les entreprises et les PME, développé pour répondre au risque perçu de faire des affaires en Afrique et avec les Africains -
Crédit photo Afreximbank

soutenir la mise en œuvre de la ZLECAF, le PAPSS devrait créer de nouveaux flux financiers et faciliter avec succès le commerce et d'autres activités économiques entre les pays africains.

Afreximbank est l'opérateur et le principal agent de règlement du PAPSS. La Banque fournira une garantie de règlement sur le système de paiement ainsi que des facilités de découvert à tous les agents de règlement.

« Après la signature de l'Accord de libre-échange continental africain (ZLECAF) en mars 2018, Afreximbank est devenu le principal soutien de cette initiative continentale »

« Après la signature de l'Accord de libre-échange continental africain (ZLECAF) en mars 2018, Afreximbank est devenu le principal soutien de cette initiative continentale, rappelait le 13 juin dernier, son président lors du conseil d'administration d' Afreximbank, qui s'est traduit par sa réélection à un mandat de cinq ans. Dans le cadre de cet effort, et comme promis lors de ma prise de fonction en septembre 2015, Afreximbank a achevé le développement d'un système panafricain de paiement et de règlement (PAPSS), que l'Union africaine (UA) a adopté en juillet dernier comme système de paiement et de règlement pour soutenir la mise en œuvre de la ZLECAF. Nous prévoyons que la plate-forme commencera à être pilotée dans 6 pays d'ici le quatrième trimestre de cette année et qu'elle sera étendue à d'autres parties du continent peu après. Nous avons également développé un portail d'information commerciale (TIP) qui utilisera l'intelligence artificielle (IA) pour prévoir les chaînes d'approvisionnement régionales. Un portail sur les réglementations en matière de commerce et d'investissement et la plateforme africaine de référentiel de diligence raisonnable des clients (MANSA), tous destinés à supprimer les obstacles au commerce intrarégional causés par le manque d'accès à l'information, seront opérationnels dans quelques mois. Nous sommes déterminés à utiliser la technologie pour faire tomber les barrières au commerce intra-africain causées par les économies fragmentées et atomistiques de l'Afrique ; nous sommes convaincus que c'est la technologie qui fera d'abord tomber les

LE RAPPORT DE L'AFREXIMBANK SUR LE COMMERCE INTER-AFRICAIN



Dr Benedic Oramah, président d'Afreximbank- Credit photo Afreximbank-DR

Le commerce entre les pays africains pourrait augmenter jusqu'à 231 milliards de dollars une fois mise en œuvre la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF), selon un rapport élaboré par la Banque africaine d'import-export (Afreximbank).

La Zone de libre-échange continentale africaine a le potentiel d'ouvrir la voie vers la formalisation du commerce informel transfrontalier (ICBT), note cette institution multilatérale panafricaine de financement du commerce créée en 1993 sous les auspices de la Banque africaine de développement.

Selon le rapport, le potentiel d'exportation du commerce intra-africain reste inexploité, actuellement à plus de 84 milliards de dollars. "La proportion inexploitée est basée sur des secteurs qui se sont déjà avérés compétitifs au niveau international et qui ont de bonnes perspectives de succès à l'exportation sur d'autres marchés africains", indique en partie le rapport d'Afreximbank et de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA-ONU).

Les produits présentant le plus grand potentiel d'exportation comprennent les minéraux, les machines, les produits alimentaires, les véhicules automobiles et leurs pièces, ainsi que les plastiques et le caoutchouc, note

ce rapport relayé jeudi par les médias kenyans.

Le chiffre inexploité de 84 milliards de dollars est majoritairement concentré en Afrique australe, avec 53 milliards de dollars au total. L'Afrique du Nord vient ensuite avec 13,4 milliards de dollars, suivie de l'Afrique de l'Ouest avec 9,5 milliards de dollars et de l'Afrique de l'Est avec 7,8 milliards de dollars (870,5 milliards de shillings). L'Afrique centrale vient à la dernière place avec seulement 840 millions de dollars.

L'Afrique australe sera de très loin la locomotive de ces exportations. En effet, elles y valent près de 50 milliards de dollars. Les pays de cette région « ont déjà prouvé leur compétitivité internationale et ont de bonnes perspectives de succès dans les autres marchés africains ». Ce, dans des secteurs comme les mines, la machinerie, les produits alimentaires, les véhicules et leurs pièces, le plastique et le caoutchouc.

Viennent ensuite dans l'ordre l'Afrique du Nord (environ 10 milliards de dollars), l'Afrique de l'Ouest (environ 5 milliards de dollars), l'Afrique de l'Est et l'Afrique centrale. Afreximbank a ainsi mis en lumière une promesse supplémentaire de la ZLECAF. Celle-ci, pour toutes les tenir, aura fortement besoin d'exploiter la technologie, notamment pour l'e-commerce.

AFREXIMBANK

La Banque africaine d'import-export (Afreximbank) est une institution financière multilatérale panafricaine dont le mandat est de financer et de promouvoir le commerce intra et extra-africain. Afreximbank a été créée en octobre 1993 et est détenue par des gouvernements africains, la Banque africaine de développement et d'autres institutions financières multilatérales africaines, ainsi que par des investisseurs publics et privés africains et non africains. La Banque a été créée en vertu de deux documents constitutifs, un Accord signé par les États membres, qui confère à la Banque le statut d'organisation internationale, et une Charte signée par tous les actionnaires, qui régit sa structure et ses opérations. Afreximbank déploie des structures innovantes pour fournir des solutions de financement qui soutiennent la transformation de la structure du commerce africain, accélèrent l'industrialisation et le commerce intra-régional, soutenant ainsi l'expansion économique en Afrique. Fin 2019, le total des actifs et des garanties de la Banque s'élevait à 15,5 milliards de dollars US et ses fonds propres à 2,8 milliards de dollars US. Élue "Banque africaine de l'année" en 2019, la Banque a déboursé plus de 38 milliards de dollars US entre 2016 et 2020. Afreximbank bénéficie de notations attribuées par GCR (échelle internationale) (A-), Moody's (Baa1) et Fitch (BBB-). Le siège de la banque se trouve au Caire, en Égypte.

Pour en savoir plus : www.afreximbank.com.



Siège de la Banque, au Caire- Crédit photo Afreximbank-DR

frontières avant que les frontières physiques destinées aux poubelles de l'histoire ne disparaissent réellement. »

Plus de 30 milliards de dollars US pour soutenir le commerce africain

Entre 2015 et 2019, la Banque a déboursé plus de 30 milliards de dollars US pour soutenir le commerce africain, dont environ 15 milliards de dollars US ont été canalisés vers le financement et la promotion du commerce intra-africain.

« Notre théorie a toujours été que l'Afrique dispose de ressources suffisantes pour répondre à une part importante de ses besoins de financement à court et moyen terme. Nous croyons fermement que c'est la maîtrise de nos finances qui ouvrira la voie à l'indépendance économique de l'Afrique ! »

plaide le Professeur Oramah. L'objectif ultime de mon second mandat est de faciliter la réalisation rapide des ambitions de l'Afrique, à savoir la création d'un marché intégré, un continent où les chaînes d'approvisionnement intra-régionales s'épanouiront, un continent où le label «Made in Africa» sera une marque de fierté et d'honneur, une Afrique où l'agriculteur d'un village de Zambie n'aura pas besoin de devises étrangères pour acheter un film de Nollywood en ligne, une Afrique où les jeunes disposeront d'une multitude d'opportunités, de sorte que le carnage auquel nous assistons de temps à autre lorsque des jeunes Africains tentent de traverser la Méditerranée appartiendra au passé. Nous voulons une Afrique où les fondations de la ZLECAf sont posées rapidement afin que les 84 000 kilomètres de frontières qui nous divisent depuis des lustres puissent commencer à disparaître. »

« Les investissements intra-africains seront le principal moteur du commerce intra-africain »

Et pour atteindre cet objectif, la Banque ambitionne de doubler le financement du commerce intra-africain afin que, d'ici cinq ans, il ne représente pas moins de 40 % du total des actifs de la Banque, le montant total des décaissements, sur une base renouvelable, dépassant 30 milliards de dollars sur cinq ans. « Les investissements intra-africains seront le principal moteur du commerce intra-africain au sens dynamique du terme, c'est pourquoi nous mettrons l'accent sur notre mécanisme de financement des investissements intra-africains. » Et le Professeur Oramah de conclure : « L'Afrique est peut-être pauvre aujourd'hui, mais lorsque je regarde vers l'avenir, je vois une transformation. L'Afreximbank est bien placée pour faciliter la réalisation de cette transformation. »

Fournir aux PME les outils nécessaires pour répondre plus efficacement aux défis économiques et sociaux posés par la pandémie

Concrètement, il s'agira d'attribuer des formations aux dirigeants et propriétaires de micro, petites et moyennes entreprises (MPME) afin qu'ils reçoivent les connaissances et les compétences nécessaires pour un commerce transfrontalier plus efficace. « Les entreprises africaines auront l'occasion d'apprendre, de planifier et de réussir à développer leur entreprise en tirant pleinement parti de la ZLECAf », a expliqué Dorothy Tembo, directrice exécutive par intérim de l'ITC. Encadrée par l'Afreximbank Academy (Afracad) et gérée via la plateforme multilingue de l'Académie des PME de l'ITC, cette formation sera dans un premier temps



« Nous sommes déterminés à utiliser la technologie pour faire tomber les barrières au commerce intra-africain causées par les économies fragmentées et atomistiques de l'Afrique »

dispensée dans trois pays-pilotes : le Nigeria, le Rwanda et la Côte d'Ivoire.

D'ici là, Afreximbank invite les entreprises du continent à participer à la deuxième Foire commerciale intra-africaine (IATF2021) qui se tiendra du 8 au 14 décembre 2021, à Kigali.

« L'IATF2021 réunira des acteurs continentaux et mondiaux pour présenter et exposer leurs biens et services, et explorer les opportunités d'affaires et d'investissement permises par le marché unique créé par l'Accord de libre-échange continental africain (ZLECAf) afin d'accélérer le programme d'intégration et d'industrialisation de l'Afrique » a annoncé Olusegun Obasanjo, président du conseil consultatif de l'IATF2021 et ancien président du Nigeria.

Organisée par Afreximbank en collaboration avec l'Union africaine et accueillie par le gouvernement rwandais, l'IATF2021 jouera un rôle crucial en aidant les entreprises et les sociétés de toute l'Afrique à partager des informations sur le commerce et le marché et à conclure des accords commerciaux qui sont essentiels pour soutenir la mise en œuvre de la ZLECAf.

LA FOIRE COMMERCIALE INTRA-AFRICAINE (IATF2021)

La deuxième édition de la Foire commerciale intra-africaine (IATF), qui se tient tous les deux ans, aura lieu à Kigali du 8 au 14 décembre 2021. L'IATF2021 fournira une plateforme qui permettra le commerce dans le cadre de l'Accord de libre-échange continental africain. Elle servira de marché qui réunira les acheteurs et les vendeurs continentaux et mondiaux. Elle permettra aux parties prenantes de partager des informations sur le commerce, les investissements et les marchés, ainsi que des solutions de financement et de facilitation du commerce conçues pour soutenir le commerce intra-africain et l'intégration économique africaine. Outre l'établissement d'une plateforme d'échange entre entreprises et entre entreprises et gouvernements pour les transactions commerciales et les services de conseil, IATF2021 ex-

ploitera également IATF2021 Virtual, une plateforme interactive en ligne accessible à tous. Elle se concentrera également sur l'économie créative de l'Afrique ainsi que sur l'industrie automobile avec des programmes dédiés. Une conférence se tiendra parallèlement à l'exposition et réunira des intervenants et des panélistes de haut niveau qui aborderont des questions d'actualité liées au commerce, au financement du commerce, aux paiements, à la facilitation des échanges, aux infrastructures propices au commerce, aux normes commerciales, à l'industrialisation, aux chaînes de valeur régionales et aux investissements.

Pour vous inscrire : www.intrafricatrade-fair.com.

«ACCESS TO FINANCE FOR SMES WOULD PLAY A KEY ROLE IN INTRA-REGIONAL TRADE»

The African Export-Import Bank (Afreximbank), a pan-African multilateral financial institution whose mandate is to finance and promote intra- and extra-African trade, has been accompanying the implementation process of the AfCFTA, since its first steps in 2018. This includes the creation of a dedicated fund, «MANSA», a pan-African due diligence framework for financial institutions, and the deployment of a Pan-African Payment and Settlement System. And more broadly, through advocacy in favor of the continent's businesses, especially SMEs, so that they are the primary beneficiaries of the Agreement.



Kanayo Awani, Managing Director of the Intra-African Trade Initiative at Afreximbank
- Photo credit Afreximbank- RR

“Given that access to finance remains a key constraint to SME operations, availability of sustainable trade finance, especially for SMEs, will remain the key lubricant to propel the AfCFTA,” Kanayo Awani, Managing Director of the Intra-African Trade Initiative at Afreximbank recently stressed. She reminded that “SMEs constitute the greatest proportion of the continent’s industrial fiber, accounting for about 80% of businesses and employing not less than 70% of the continent’s workforce.”

Indeed, Afreximbank considers factoring as a viable alternative financing instrument for supporting Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) at a

time when traditional commercial bank lending is tightening while trading is about to begin under the African Continental Free Trade Area (AfCFTA). Against this backdrop, the Model Factoring Law, developed and promoted since 2016 by Afreximbank, has become more relevant than ever.

Increasing intra-African trade in the context of post-COVID-19 recovery

Lack of access to trade finance has been one of the factors that have hampered trade, especially for small and



ATF 2021 will focus on AfCFTA - Photo credit: Afreximbank- DR

medium-sized enterprises (SMEs) on the continent. Many businesses still have limited access to trade finance, mainly due to perceived potential risks and losses. “The Factoring volumes in Africa grew by 10% to EUR 24 billion in 2019 with Afreximbank supporting this growth by providing financing to emerging factoring companies in Cameroon, Senegal, Congo, Zimbabwe, Botswana and Nigeria.” She concluded: given that access to finance remains a key constraint to SME operations, availability of sustainable trade finance, especially for SMEs, will remain the key lubricant to propel the AfCFTA, the single largest trading bloc globally, towards the realization of its aspirations.”

To support SMEs that cannot obtain traditional bank funding, Afreximbank proffers the use of open account transactions which are cheaper than letters of credit and simply involved a business selling its receivables at a discount to a third party called a factor.

The Bank has been supporting the

promotion and development of factoring for over 12 years by extending factoring lines of credit to factoring companies and banks offering factoring services, carrying out education and awareness campaigns as well as advocating for enabling legal and regulatory environment for factoring to thrive on the continent, amongst others.

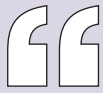
“Egypt, for instance, reviewed and promulgated a new factoring law in 2018 using the Afreximbank Factoring Model Law as Guide and this has contributed to the sharp growth in Factoring activities.”

A US\$10 billion fund for African companies

This is why the Institution, which accompanies the implementation process of the AfCFTA from its first steps, set up, last February, a fund of about ten billion US dollars (5 455.147 billion CFA francs), for African companies. Housed at the AfCFTA Secretariat, the fund will take into account contributions from states and general funding.



“Given that access to finance remains a key constraint to SME operations, availability of sustainable trade finance, especially for SMEs, will remain the key lubricant to propel the AfCFTA, the single largest trading bloc globally, towards the realization of its aspirations.”



In a fragmented continent of 55 countries that hardly traded among themselves since they became colonies, MANSA offers an opportunity to begin bringing down the borders and support the realization of the goals of the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA)."

"Towards the path of transformation... the AfCFTA is expected to build African economies... Afreximbank will do everything possible to support the AfCFTA Secretariat," said Afreximbank President, Professor Benedict Oramah. «An opportunity to build the capacity of African business leaders, increase Africa's share of global trade to transform the economy and accelerate development,» commented Verra Songwe, Executive Secretary of the Economic Commission for Africa (ECA).

A few months earlier, in November, Afreximbank launched another tool also designed to accompany African companies to the continental market, MANSA, Africa's Digital Due Diligence Repository. Dedicated to financial institutions, companies and SMEs, Mansa has been developed to address the perceived risk of doing business in Africa and with Africans

« We created MANSA as a solution to the negative impact on Africa »

MANSA is a single source of the primary data required for Customer Due Diligence (CDD) and Know Your Customer (KYC) checks on African entities, including financial institutions, corporates and SMEs, in accordance with best practices, said the Bank. The Platform will also serve to address key trade related challenges facing the continent, including, the lack of market information, the high cost of doing business in Africa and discovering African counterparties."

"In a fragmented continent of 55 countries that hardly traded among themselves since they became colonies, MANSA offers an opportunity to begin bringing down the borders and support the realization of the goals of the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA)."



Afreximbank launched the operations of 'MANSA', a pan-African customer due diligence repository for financial institutions, corporate entities and SMEs, developed to address the perceived risk of doing business in Africa and with Africans - Crédit photo Afreximbank

The platform is named after Mansa Musa, the Emperor of the Malian Empire in the 1300s, who was responsible for opening up trade across Africa and believed to be the only person ever to control the flow of gold between Africa and the Mediterranean.

In this initial phase of implementation, MANSA is now open to African businesses to onboard their corporate profiles to the Repository. Following an onboarding and validation process in keeping with the Platform's compliance requirements, African entities will have their profiles listed and made available to users of the Repository.

A historic step towards the operationalization of the payment system.

In the meantime, another major initiative announced was the deployment of the Pan African Payment and Settlement System, whose Interim Governing Council met on December 3, 2020, a historic step towards the operationalization of the payment system. Developed by African Export-Import Bank (Afreximbank), under the auspices of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) Secretariat and the African Union (AU), PAPSS will enable intra-African trade and commerce payments to be made in African currencies « in furtherance of the goals of the AfCFTA.

Adopted in July 2019 by the African Union Heads of State as the payment and settlement system to support the implementation of the AfCFTA, PAPSS is expected to create new financial flows and successfully facilitate trade and other economic activities among African countries.

Afreximbank is the operator and the main Settlement Agent for PAPSS. The Bank will provide settlement guarantee on the payment system as well as overdraft facilities to all settlement agents.

Following the signature of the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) in March 2018, Afreximbank became the major supporter of that continental initiative”

“Following the signature of the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) in March

2018, Afreximbank became the major supporter of that continental initiative,” its president recalled last June 13 during the board of directors of Afreximbank that resulted in his re-election to a five-year term. «In furtherance of that effort, and as promised when I took office in September 2015, Afreximbank has completed the development of a Pan-African Payment and Settlement System (PAPSS), which the African Union (AU) adopted in July last year as the payment and settlement system to support the implementation of the AfCFTA.

We expect the Platform to commence piloting in 6 countries by the fourth quarter of this year and expanded to other parts of the continent shortly afterwards. We have also developed a Trade Information Portal (TIP) that will use Artificial Intelligence (AI) to predict regional supply chains. A Trade and Investment Regulations portal and the African

Customer Due Diligence Repository Platform (MANSA), all intended to remove the challenges to intra-regional trade caused by a lack of access to information, will become operational in a few months. We are determined

to use technology to bring down the barriers to intra-African trade caused by Africa’s fragmented and atomistic economies; we are convinced that it is technology that will first bring down the borders before the physical borders destined to the dustbins of history actually disappear.”

AFREXIMBANK’S REPORT ON INTER-AFRICAN TRADE



Dr. Benedic Oramah, President of Afreximbank- Photo credit Afreximbank-RR

Trade between African countries could increase to as much as \$231 billion once the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) is implemented, according to a report by the African Export-Import Bank (Afreximbank).

The African Continental Free Trade Area has the potential to pave the way for the formalization of informal cross-border trade (ICBT), notes this pan-African multilateral trade finance institution established in 1993 under the auspices of the African Development Bank.

According to the report, the export potential of intra-African trade remains untapped, currently at over \$84 billion. «The untapped proportion is based on sectors that have already proven to be internationally competitive and have good prospects for export success in other African markets,» the report by Afreximbank and the United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) said in part.

Products with the greatest export potential include minerals, machinery, food products, motor vehicles and parts, and plastics and rubber, the

report said Thursday, according to Kenyan media.

The untapped figure of \$84 billion is mostly concentrated in southern Africa, with \$53 billion in total. North Africa comes next with \$13.4 billion, followed by West Africa with \$9.5 billion and East Africa with \$7.8 billion (Sh870.5 billion). Central Africa comes last with only \$840 million.

Southern Africa will be by far the engine of these exports. Indeed, they are worth nearly \$50 billion. Countries in this region «have already proven their international competitiveness and have good prospects for success in other African markets. This is in sectors such as mining, machinery, food products, vehicles and parts, plastics and rubber.

This is followed by North Africa (about \$10 billion), West Africa (about \$5 billion), East Africa and Central Africa. Afreximbank has therefore highlighted an additional promise of the AfCFTA. To deliver on all of them, AfCFTA will have a strong need to leverage technology, especially for e-commerce.

ABOUT AFREXIMBANK

The African Export-Import Bank (Afreximbank) is a Pan-African multilateral financial institution with the mandate of financing and promoting intra- and extra-African trade. Afreximbank was established in October 1993 and owned by African governments, the African Development Bank and other African multilateral financial institutions as well as African and non-African public and private investors. The Bank was established under two constitutive documents, an Agreement signed by member states, which confers on the Bank the status of an international organization, and a Charter signed by all Shareholders, which governs its corporate structure and operations. Afreximbank deploys innovative structures to deliver financing solutions that are supporting the transformation of the structure of Africa's trade, accelerating industrialization and intra-regional trade, thereby sustaining economic expansion in Africa. At the end of 2019, the Bank's total assets and guarantees stood at USD\$15.5 billion and its shareholders' funds amounted to US\$2.8 billion. Voted «African Bank of the Year» in 2019, the Bank disbursed more than US\$31 billion between 2016 and 2019. Afreximbank has ratings assigned by GCR (international scale) (A-), Moody's (Baa1) and Fitch (BBB-). The Bank is headquartered in Cairo, Egypt.

*For more information, visit:
www.afreximbank.com.*



Headquarters of the Bank, in Cairo - Photo credit Afreximbank-RR

Over US\$30 billion in support of African trade

Between 2015 and 2019, the Bank disbursed over US\$30 billion in support of African trade with about US\$15 billion channeled towards the financing and promotion of intra-African trade.

« Our theory had always been that Africa had sufficient resources to meet a significant

proportion of its short and medium-term financing needs. We firmly believe that it is the control of our finances that will pave the way for Africa's economic independence! Argued the Professor. Our ultimate goal under my second term of office is to facilitate an early realization of Africa's ambitions of creating an integrated market; a continent where intra-regional supply chains will blossom; a continent where "Made in Africa" will be carried as a stamp of pride and honor; an Africa where a farmer in a village in Zambia will not need foreign currency to purchase a Nollywood movie on-line; an Africa where youth will have abundance of opportu-

nities so that the carnage we see every now and then as Africa's youth attempt to cross the Mediterranean becomes history. We want an Africa where

the foundations of the AfCFTA are laid expeditiously so that the 84,000 kilometers of borders that have divided us for ages can begin to go down."

Intra-African investments will be the main driver of intra-African trade"

Towards this goal, we will aim to double intra-African trade financing so that by the end of my term, it would constitute no less than 40% of the Bank's total assets, with aggregate

disbursements, on a revolving basis, over the 5 years exceeding US\$30 billion. "Intra-African investments will be the main driver of intra-African trade in a dynamic sense, so our Intra-African Investment Financing Facility will be emphasized."

And Professor Oramah concludes: "Africa may be poor today, but as I look



into the future, I see a transformation. AfreximBank is well positioned to facilitate the realization of that transformation.”

Providing SMEs with the tools to respond more effectively to the economic and social challenges presented by pandemic

In concrete terms, it will involve providing training to managers and owners of micro, small and medium enterprises (MSME), to be given the knowledge and skills they need to engage effectively in cross-border trade. “African businesses will have the opportunity to learn, plan and succeed in growing their business by taking full advantage of the AfCFTA,” said Dorothy Tembo, ITC acting Executive Director. The training program, run via ITC’s popular, multi-lingual SME Trade Academy platform, under the auspices of the Afreximbank Academy (AFRACAD), will be piloted in Nigeria, Rwanda, and Cote d’Ivoire.

In the meantime, Afreximbank is inviting companies from across the continent to participate in the second Intra-African Trade Fair (IATF2021) to be held from December 8 to 14, 2021, in Kigali.

“IATF2021 will bring together continental and global players to showcase and exhibit their goods and services, and explore business and investment opportunities enabled by the single market created by the African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) to accelerate Africa’s integration and industrialization agenda,” announced IATF2021 Advisory Council Chairman and former President of Nigeria.

Organized by Afreximbank in collaboration with the African Union and hosted by the Government of Rwanda, IATF2021 will play a crucial role in assisting and enabling businesses and corporates across Africa to share trade and market information and conclude business deals that are critical in supporting the implementation of the AfCFTA.

ABOUT THE INTRA-AFRICAN TRADE FAIR (IATF2021)

The second edition of the biennial Intra-African Trade Fair (IATF) will take place in Kigali from 8 to 14 December 2021. IATF2021 will provide a platform that will allow trade under the African Continental Free Trade Agreement. It will serve as a marketplace that will bring together continental and global buyers and sellers. It will enable stakeholders to share trade, investment and market information as well as trade finance and trade facilitation solutions designed to support intra-African trade and African economic integration. In addition to establishing a business-to-business and a business-to-government exchange platform for business deals and advisory services, IATF2021 will also operate IATF2021 Virtual, an interactive online platform accessible to all. It

will also focus on Africa’s creative economy as well as the automotive industry with dedicated programs. A Conference will run alongside the exhibition and will feature high-profile speakers and panelists addressing topical issues relating to trade, trade finance, payments, trade facilitation, trade-enabling infrastructure, trade standards, industrialization, regional value chains and investment.

To register as a delegate or as an exhibitor for IATF2021 please visit: www.intrafricantradefair.com

Interview Michael Kottoh

« LE SECTEUR PRIVÉ EST EN FIN DE COMPTE LE MOTEUR ET LE BÉNÉFICIAIRE DE LA ZLECAF »

Associé gérant chez KONFIDANTS et Directeur de la Recherche au sein de l'Initiative AfroChampions, Michael Kottoh fait le point sur le processus de mise en œuvre de la Zlecaf à travers les actions portées par AfroChampions pour accompagner le processus.



Michael Kottoh, directeur de la recherche au sein d'Initiative AfroChampions
- Crédit photo Initiative AfroChampions

Vous avez publié l'an dernier le rapport ZLECA Année 0 mesurant les engagements des états africains à mettre en œuvre les mesures clés de la ZLECA. Quelles ont été les réactions ? Un autre rapport est-il en préparation pour cette année 1 et quel est selon vous l'intérêt de mener cet exercice à intervalle réguliers ?

Le rapport 'ZLECAF, année zéro' visait essentiellement à mesurer le niveau d'engagement et de préparation des pays du continent pour la mise en œuvre de la ZLECAF. Au moment de sa publication en mai 2020, nous avons constaté que le niveau d'engagement et de préparation du continent dans son ensemble était très faible - malgré la vitesse spectaculaire à laquelle le processus d'opérationnalisation de la ZLECAF lui-même se déroulait. Le rapport a également mis en exergue deux groupes principaux de pays. Le premier groupe était constitué de pays fortement engagés en faveur de la ZLECAF mais mal préparés à sa mise en œuvre. Le second groupe est constitué de pays qui ont faiblement engagé en faveur de la ZLECAF mais avec une capacité de mise en œuvre et une préparation très élevées face aux implications de celle-ci. Le rapport a suscité de nombreuses discussions entre les principales parties prenantes - l'Union africaine, les États membres, les institutions régionales et le secteur privé. Et comme il s'agissait des premiers mois de la pandémie de Covid-19, il y a eu beaucoup de débats sur la question de savoir si le début des échanges commerciaux au sein de la ZLECAF - qui était prévu pour juillet 2020

- devait être reporté ou non, en particulier du fait que les pays étaient faiblement préparés à mettre en œuvre la ZLECAF et des perturbations occasionnées par la pandémie, tant sur les déplacements que sur l'économie. Le rapport a apporté une nouvelle perspective à ce débat, en faisant valoir que le faible niveau de préparation des pays et la pandémie justifiaient au contraire de ne pas reporter le commencement effectif des échanges commerciaux. Nous avons fait valoir que seul le commencement effectif du commerce intra-africain serait en mesure de pousser les pays africains à accélérer leurs efforts de préparation à la ZLECAF. Et que la ZLECAF pourrait être utilisée comme l'une des armes du continent dans sa guerre contre la pandémie - si les États membres pouvaient convenir d'un début de commerce axé sur les "biens pandémiques" tels que les produits pharmaceutiques, les EPI et les produits alimentaires. Le rapport a notamment contribué à alimenter les diverses campagnes menées par l'UA pour inciter davantage d'États membres à ratifier l'accord, à soumettre leurs offres de négociation et à accélérer les travaux en cours sur les stratégies de mise en œuvre par pays.

Notre objectif est de publier un rapport chaque année, et donc nous allons sortir la deuxième édition de ce rapport en mai 2021 - qui sera appelé le rapport 'ZLECAF, année 1'. La deuxième édition contiendra de nouveaux indicateurs qui ne figuraient pas dans la première édition ; elle fournira donc de nouvelles informations sur l'engagement des pays et leur capacité de mise en œuvre que nous n'avions pas vues dans la première édition.

Cette série de rapports est précieuse à plusieurs égards. Premièrement, elle permet au continent de mesurer son niveau global d'engagement envers le processus ZLECAF ainsi que le niveau global de la capacité de mise en œuvre des États membres.

Deuxièmement, elle permet à chacun des pays, individuellement, de mesurer ses propres niveaux d'engagement et de capacité de mise en œuvre par rapport à ceux de ses pairs. Sur la base des indicateurs du rapport, ils peuvent voir leurs forces et leurs faiblesses et les points à améliorer.

Il s'agit ensuite d'un important outil d'analyse comparative qui permet de mesurer les progrès réalisés d'une année sur l'autre, en matière d'engagement et de capacité de mise en œuvre.

En outre, du point de vue du climat des affaires, il envoie des signaux aux investisseurs du continent ou de l'extérieur, car la convergence progressive des réformes et des politiques publiques et la transposition de la ZLECAF dans les droits nationaux peuvent contribuer à harmoniser le marché



africain et à augmenter son attractivité vis-à-vis des investisseurs.

Enfin, cet exercice d'évaluation comparative a un caractère pionnier, car il s'agit d'un travail issu de l'expertise africaine destiné à alimenter les débats et les discussions entre experts africains et étrangers. Nous avons vu un certain nombre d'études intéressantes et d'exercices de scénario-planning de la part d'institutions internationales et de groupes de réflexion étrangers, mais il sera important à l'avenir que davantage d'analyses et d'idées sur la mise en œuvre de la ZLECAf soient élaborées sur le continent lui-même - dans le cadre d'un effort visant à accepter et à s'approprier le nouveau concept de marché commun africain ainsi que nos réalisations collectives. Nous espérons pouvoir contribuer à cette évolution.

AfroChampions accompagne, entre autres, les États africains dans leur déclinaison locale de l'Accord de libre-échange continental. Comment ? Avec quels résultats ?

En tant qu'organisation travaillant à la fois avec le secteur privé et le secteur public, AfroChampions a en effet déployé des capacités pour soutenir la mise en œuvre de la ZLECAf au niveau des états, en collaboration avec les communautés d'affaires locales et les principales entités gouvernementales. Au niveau gouvernemental, nous avons accompagné des gouvernements dans le processus de développement de leurs stratégies nationales de mise en œuvre de l'accord ZLECAf. Nous avons diffusé les résultats de nos différents rapports d'évaluation comparative sur la ZLECAf afin d'aider les pays à obtenir des informations, des analyses et des recommandations stratégiques pour élaborer leurs stratégies nationales de mise en œuvre. Nous travaillons également, à travers des associations professionnelles dans les différents pays, à aider les PME à préparer de nouvelles stratégies commerciales en vue de la ZLECAf et à mieux comprendre comment opérer sur le marché continental. Au niveau du travail de sensibilisation, nous travaillons également avec les associations professionnelles afin de leur permettre d'utiliser les résultats de nos rapports d'évaluation comparative sur la ZLECAf pour entreprendre à leur tour elles-mêmes des campagnes auprès de leurs gouvernements afin d'améliorer le niveau d'engagement en faveur de la ZLECAf et le niveau de préparation dans leurs pays respectifs. Enfin, nous nous efforçons de faciliter les investissements dans des "projets d'investissement certifiés ZLECAf" dans les pays, à travers le Cadre d'Investissement de Mille milliards de dollars en faveur de la ZLECAf, et des partenaires stratégiques tels que Orango Investment Corporation promu par AfroChampions. Il y a beaucoup de choses dans le pipeline AfroChampions de soutien à la mise en œuvre de la ZLECAf qui verront le jour dans les mois à venir.

Dans d'autres domaines, nous avons travaillé avec le Centre africain de prévention des maladies (CDC Afrique), à travers le Consortium PANABIOS réuni par AfroChampions, pour parrainer le déploiement de la "Plateforme de voyage de confiance" (Trusted Travel), un passeport numérique Covid pour aider à rouvrir le continent aux voyages et au commerce à la suite de la pandémie. Aujourd'hui, les plus grandes compagnies aériennes du continent, d'Ethiopian Airlines à Kenya Airways, et des transporteurs régionaux comme Asky Airlines ont tous adhéré à la plateforme, et plusieurs laboratoires du continent se sont connectés. Compte tenu des perturbations du commerce dues à la pandémie et du lancement réussi de la ZLECAf, nous considérons que ce travail sur la libre circulation des personnes est un domaine clé de collaboration avec l'UA, le CDC Afrique et d'autres parties prenantes pour aider les pays - et nous sommes très fiers des progrès réalisés jusqu'à présent.

L'un des grands projets d'AfroChampions est le cadre d'investissement de 1000 milliards au soutien de la ZLECAf, élaboré en collaboration avec le département Commerce et Industrie de l'Union africaine - qui s'articule autour de mécanismes de suivi des politiques publiques en faveur de la ZLECAf, d'un véhicule d'investissement (Orango) et d'un mécanisme de sélection de projets éligibles pour ce véhicule d'investissement. Ou en est-on aujourd'hui sur les critères d'éligibilité de ces projets ?

Le Cadre d'investissement de Mille milliards de dollars en faveur de la ZLECAf est peut-être le programme d'investissement à destination du secteur privé le plus ambitieux de l'histoire du continent. Nous sommes fiers que le Sommet des chefs d'État africains l'ait officiellement approuvé en février 2020 et ait demandé aux ministres des finances et du commerce de travailler avec le secteur privé pour le mettre en œuvre. Le Cadre repose sur l'idée fondamentale que le secteur privé est en fin de compte le moteur et le bénéficiaire de la ZLECAf. En tant que tel, il doit s'approprier le marché commun - en matière commerciale et en matière d'investissement - et jouer le rôle principal dans sa mise en œuvre. S'approprier la ZLECAf est la meilleure façon d'en tirer profit par le biais du commerce et de l'investissement.

Le Cadre vise à stimuler des investissements d'une valeur totale de mille milliards de dollars US dans la ZLECAf d'ici à 2030. Il existe deux grandes catégories d'investissements concernées. La première est l'investissement dans des domaines stratégiques clés qui doivent résoudre les obstacles fondamentaux au succès de la ZLECAf, comme les infrastructures par exemple. Nous les appelons "les investissements de facilitation de la ZLECAf". Le cadre décrit cinq domaines principaux d'investissements facilitateurs, à savoir : le transport et la logistique ; la connectivité numérique, l'accès à une électricité bon marché et fiable pour l'industrie ; la création de valeur ajoutée et la fabrication ; et la suppression des barrières non tarifaires. La deuxième catégorie d'investissements concerne les domaines et les projets qui garantissent que la ZLECAf a un impact positif sur la vie quotidienne de tout un chacun en Afrique. Nous les appelons "investissements dans les domaines d'opportunité". Ces domaines d'opportunité visent à « nourrir les africains », « loger les africains », « permettre la mobilité des africains », « habiller les africains », ainsi que les soins de santé, les secteurs créatifs, le tourisme, l'éducation, les services financiers, etc. Ce sont tous des canaux par lesquels la ZLECAf peut et doit bénéficier aux Africains.



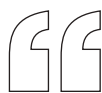
Aujourd'hui, les plus grandes compagnies aériennes du continent ont adopté la «Plateforme de voyage de confiance» (Trusted Travel), un passeport numérique Covid pour aider à rouvrir le continent aux voyages et au commerce à la suite de la pandémie

-Photo credit AfroChampions Initiative

Le Cadre d'investissement vise donc à stimuler les investissements qui utilisent la ZLECAf pour atteindre les objectifs de développement susmentionnés. Il propose de faire de ces investissements des "investissements certifiés ZLECAf". Les projets sont donc certifiés sur la base de leur viabilité commerciale (c'est-à-dire : la possibilité pour chaque projet d'être autosuffisant au fil du temps et de créer des revenus solides et durables, et ce sans dépendre lourdement de subventions ou de forme de mécénat politique, ni gonfler la dette publique) ainsi que de leur impact socio-économique potentiel sur le continent - et ils doivent respecter une charte de certification. Lorsqu'un projet est certifié, cela rehausse son profil et aide ses promoteurs à lever des capitaux et à obtenir un soutien institutionnel. Le Cadre est déjà soutenu par un large groupe de partenaires financiers et gouvernementaux qui se sont engagés à accorder respectivement la priorité au financement et aux approbations réglementaires des projets certifiés - et ce groupe de partenaires continue de s'élargir. Et c'est cet écosystème unique du Cadre qui le distingue en tant que plateforme innovante et transformatrice pour stimuler les grands investissements sur le continent. Au sein de cet écosystème, AfroChampions et ses partenaires ont également lancé un véhicule d'investissement panafricain spécial

appelé Orango Investment Corporation, qui est conçu pour prendre l'initiative d'investir dans des projets certifiés, démontrer la preuve du concept et apporter des financements aux projets certifiés.

Permettez-moi maintenant de vous donner une illustration concrète. Par exemple, grâce à la ZLECAf, mettons qu'il soit possible pour les investisseurs de collaborer pour lancer un projet de logements à prix abordables et de prêts hypothécaires dans plusieurs pays - un 'programme de loge-



« La ZLECAf pourrait être utilisée comme l'une des armes du continent dans sa guerre contre la pandémie »

ment transfrontalier fondé sur la ZLECAf - avec des capitaux, des talents, des matières premières et des intrants provenant de pays africains à faible coût en raison des règles d'origine et des tarifs douaniers réduits, etc. Si les investisseurs immobiliers et les promoteurs parviennent à monter un tel projet et à le soumettre pour certification dans le Cadre d'Investissement ZLECAf, il deviendra un "projet certifié ZLECAf". Le système de certification notera et certifiera les projets selon qu'ils sont des projets 3 étoiles, 5 étoiles ou 7 étoiles. L'idée est qu'un projet cinq étoiles a un impact potentiel plus important sur la ZLECAf qu'un projet 3 étoiles, mais ils ont tous deux un impact positif potentiel, ce qui fait qu'il est souhaitable de le mettre en œuvre tous les deux. Les projets qui ne répondent pas aux critères minimaux de certification ne seront pas certifiés. Une fois les projets certifiés, ils seront contrôlés pour s'assurer que leur mise en œuvre est conforme à la charte de certification. Le suivi est un aspect essentiel ; ce que nous avons bien entendu lors des réunions 'AfroChampions Boma' rassemblant des investisseurs, c'est que l'exécution des projets est en effet un défi récurrent sur le continent et qu'en tant que tel, il doit être surmonté. Le processus de suivi, qui se concentre sur les principaux aspects pertinents (délais, utilisation des décaissements, performance des chefs de projet, capacité à répondre aux impacts attendus) peut aider à mieux anticiper les problèmes pour la mise en œuvre du projet - il y a parfois des problèmes inattendus qui peuvent et doivent être traités. Mais cela crée également une obligation de rendre des comptes. Les certifications peuvent être révoquées si les projets ne respectent pas les principes de la charte des investissements responsables et impactants de la ZLECAf. C'est là toute l'idée.

Il convient également de mentionner que les gouvernements ont un rôle énorme à jouer dans la réussite des projets. Ainsi, le cadre de certification surveille et classe les gouvernements en fonction de leur capacité à fournir le soutien réglementaire, les incitations nécessaires et l'environnement propice à une mise en œuvre réussie des projets certifiés.

Les dernières étapes du processus consultatif visant à finaliser et à lancer le volet certification du Cadre d'Investissement ZLECAf sont à un stade avancé, et nous prévoyons d'annoncer officiellement le début des certifications de projets et de commencer à accepter des projets à certifier d'ici le milieu de l'année 2021. Nous sommes convaincus que ce Cadre d'Investissement deviendra l'une des grandes réussites de la ZLECAf et un vecteur de la transformation économique de l'Afrique.

**We are probably
the most influential
boutique consulting
firm in Africa you will
not hear about often.**

**That's by
design.**

Quietly, we are helping institutions and leaders shape some of the most important decisions in policy, business and international development on the continent today – using rigorous, innovative management consulting.

Research • Transaction Advisory • Project Development • Implementation • Benchmarking

**We will be honored
to talk to you.**

Advisory@konfidants.com

konfidants.com

D29 Daffodil Street, East Airport
Accra, Ghana.

Interview Michael Kottoh

“THE PRIVATE SECTOR ULTIMATELY IS THE DRIVER AND BENEFICIARY OF THE AFCFTA”

Michael Kottoh, Managing Partner of KONFIDANTS and Head of Research at the AfroChampions Initiative, provides an update on the Zlecaf implementation process through the actions AfroChampions has taken to support the process.

Last year you published the AfCFTA Year 0 report measuring African states' commitments to implement key AfCFTA measures. What reactions did you receive to the report? Is another report being prepared for Year 1 and what is the value of conducting such exercise on a regular basis?

The AfCFTA Year Zero Report basically sought to measure the level of the continent's commitment and readiness for implementation of the AfCFTA. At the time of publication in May 2020, we found the level of both commitment and readiness of the continent as a whole to be very low - despite the spectacular speed at which the AfCFTA operationalisation process itself was unfolding. The report also revealed two main groups of countries. The first group was countries that are highly committed to the AfCFTA but poorly prepared for implementation. The

second group was countries that have low commitment but have very high implementation capacity and readiness. The report generated a lot of discussion among key stakeholders – the African Union, member states, regional bodies, and the private sector. And these were the early months of the Covid-19 pandemic so there was a lot of debate over whether the Start of AfCFTA Trade – which was scheduled for July 2020 – should be postponed or not, especially in light of the low implementation preparedness and the travel and economic disruptions of the pandemic. The report brought a new perspective to this debate by arguing that both the low preparedness of countries and the pandemic were in fact reasons why the Start of Trade should not be postponed. We argued that countries would only speed up their AfCFTA preparedness if trade could begin. And that AfCFTA could be used as one of the continent's weapons in its war against the pandemic – if member states member states could agree an initial start of trade focused on





“pandemic goods” such as pharmaceuticals, PPEs and food products. One of the impacts of the report is that it helped to inform various campaigns by the AU to get more member states to ratify the agreement, submit their offers for negotiations and speed up ongoing work on country implementation strategies.

Our goal is to publish a report every year, and so we are coming out with the second edition of this report in May 2021 – to be called the AfCFTA Year One Report. The second edition will have some new indicators that were not in the first edition; so it will provide different kinds of insights into countries commitment and implementation capacity that we did not see in the first edition.

These report series is valuable in many ways. First, is that it enables the continent to measure its overall level of commitment towards the AfCFTA process as well as the overall level of implementation capacity of member states.

Second, it enables individual countries to measure their own commitment levels and and implementation capacity levels relative to those of their peers. Based on the indicators of the report, they can see their strengths and weaknesses and where to make improvements.

Then, it provides an important benchmarking tool against which to measure progress year-on-year towards commitment and implementation capacity levels.

Moreover, and from a business perspective, it sends signals to investors from within or outside the continent - as having public reforms and policies progressively converging and transposing the AfCFTA into national laws can help harmonizing the African market and make it more ‘worth investing’ into.

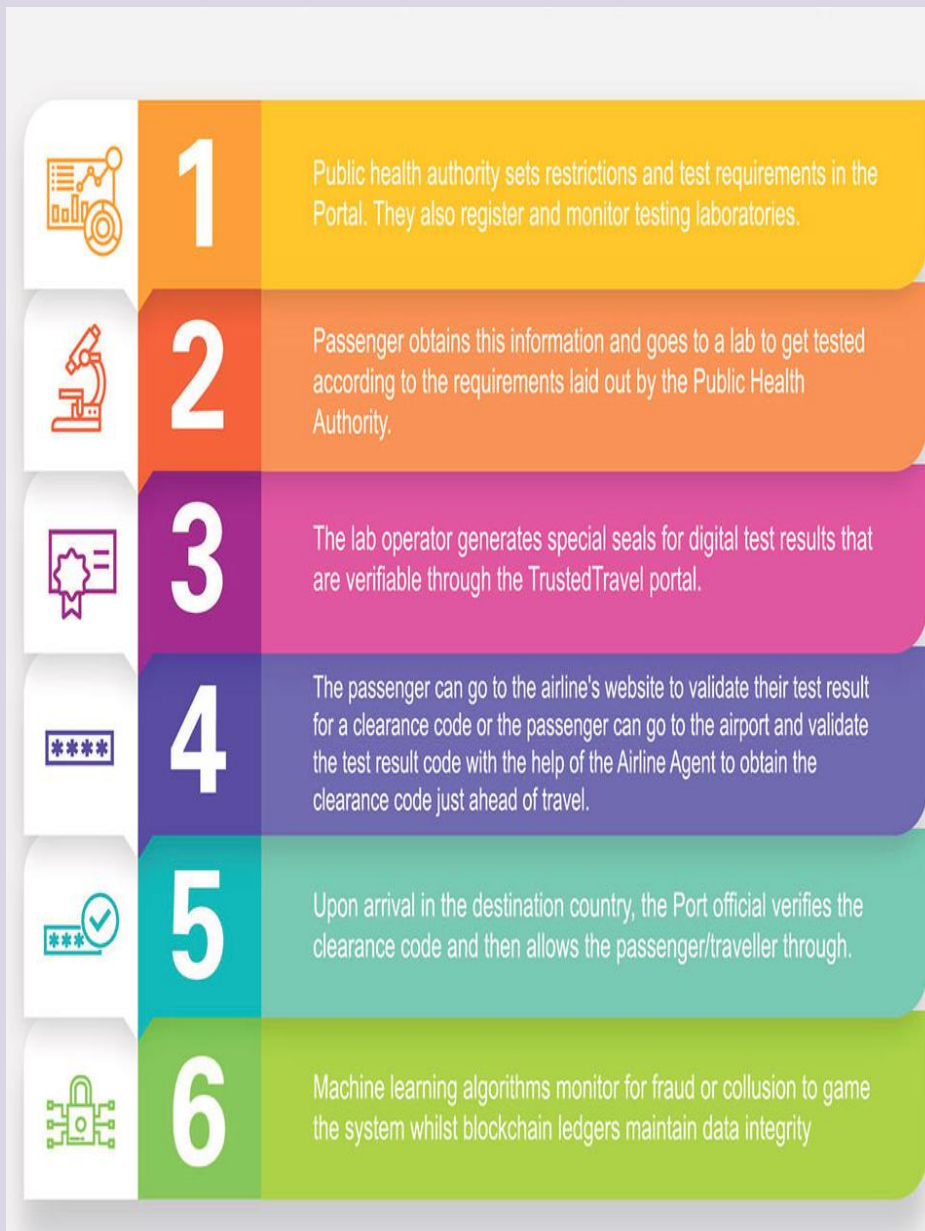
Finally, this benchmarking exercise is a pioneering piece - as it is a piece of African expertise to drive debates and discussions amongst African and foreign experts also. We have seen a number of interesting studies and scenario planning analyses from global

“The AfCFTA Trillion Dollar Investment Framework is perhaps the most ambitious private sector led investment agenda in the history of the continent”

institutions and think tanks, but it will be important in the future than more analytical and insight about the AfCFTA implementation is coming from the continent itself - as part of an effort to endorse and appropriate the new African common market concept and our collective achievements. We hope we can contribute to this evolution.

AfroChampions assists, among others, African states in their local implementation of the Continental Free Trade Agreement. How do you do this? With what results?

As an organisation that works with both the private and public sectors, AfroChampions has been rolling out country-level AfCFTA implementation support and collaborates with both the local business community and key government entities. At the governmental level, we have been assisting governments in the process towards developing their national AfCFTA implementation strategies. We have been disseminating findings from our various AfCFTA benchmarking reports to assist countries with strategic insights, analysis and recommendations to shape their country implementation strategies. We are also working through business associations in the various countries to assist SMEs in various countries to prepare their AfCFTA business strategies and to better understand how to navigate the continental market. At the level of advocacy, we are also working with business associations to use the



continent to travel and trade in the wake of the pandemic. Today, the continent's largest airlines from Ethiopian Airlines to Kenya Airways and sub-regional carriers like Asky Airlines have all signed up to the platform; and several laboratories across the continent have connected. In view of the pandemic's disruptions to trade and successful start of AfCFTA, we consider this to be a key area of collaboration with the AU, the Africa CDC and other stakeholders to assist countries and we are very proud of the progress thus far.

One of AfroChampions' major projects is the AfCFTA Trillion Dollar Investment Framework, developed in collaboration with the African Union's Trade and Industry Department - which is built around mechanisms for certifying flagship African investment projects, an investment vehicle (Orango) and a mechanism for selecting eligible certified projects for this investment vehicle and other financing partners of the Framework. Where do we stand today on the eligibility criteria for these projects?

The AfCFTA Trillion Dollar Investment Framework is perhaps the most ambitious private sector led investment agenda in the history of the continent. And we are proud that the Summit of African Heads of State officially endorsed it in February 2020 and requested Finance and Trade Ministers to work with the private sector to implement it. The Framework is borne out of the basic idea that the private sector ultimately is the driver and beneficiary of the AfCFTA. As such it must take "investment and commercial ownership" of the common market; and play the lead role in implementation – because taking ownership of the AfCFTA is the best way to take advantage of it through trade and investment.

Today, the continent's largest airlines signed up the "Trusted Travel Platform," a digital Covid passport to help open up the continent to travel and trade in the wake of the pandemic - Credit Photo AfroChampions Initiative

findings of our AfCFTA benchmarking reports to undertake advocacy engagements with their governments in order to improve their countries commitment and implementation preparedness. Finally, we are working to facilitate investments into "AfCFTA certified investment projects" in countries via the AfCFTA Trillion Dollar Framework, and strategic partners of the Framework such as the AfroChampions-promoted Orango Investment Corporation. There

is a lot of things in the AfroChampions pipeline of AfCFTA implementation support that will become more evident in the months ahead.

In other areas, we have worked with the Africa CDC (through the AfroChampions convened PANABIOS Consortium) to sponsor the rollout of the "Trusted Travel Platform", a digital Covid passport to help open up the

The Framework seeks to stimulate US\$1 Trillion worth of investments into the AfCFTA by 2030. There are two broad categories of investments under the Framework. First is investment in key strategic areas that solve the fundamental obstacles to the success of the AfCFTA such as infrastructure for example. We call these “the AfCFTA enabler investments.” The framework outlines 5 main areas of enabler investments namely, Transportation & Logistics, Digital Connectivity, Cheap and Reliable Power to Industry, Value Addition & Manufacturing, and Removal of Non-tariff Barriers. The second category of investments is in areas and projects that ensure that the AfCFTA positively impacts the everyday life of the ordinary African. We call these “investments in the opportunity areas.” These opportunity areas include: “Feeding the people”, “Housing the people”, “Moving the people”, “Clothing the people”, Healthcare, Creative Sectors, Tourism, Education, Financial Services, etc. These are all channels through which the AfCFTA can and should benefit ordinary Africans.

What the Framework seeks to do therefore is to help stimulate investments that are using the AfCFTA to achieve the above developmental objectives – by certifying such projects as “AfCFTA certified investments”. Projects are thus certified on the basis of both their commercial viability (ie the possibility for each project to be self-sustained over time and create solid and lasting revenues without depending heavily on subsidies or political patronage or bloating government debt) as well as their potential socio-economic impact on the continent - and they have to comply with a certification charter. When a project is certified, it elevates the profile of the project and helps project developers to raise capital and obtain government support. The Framework already has and is still expanding a rich pool of financing partners and government partners who have committed to respectively prioritize the financing and the regulatory approvals of certified projects. And it is that unique ecosystem of the Framework that sets it apart as an innovative and transformational platform for stimulating great investments



“The Governments have a huge role to play in project success”

in the continent. Within this ecosystem, AfroChampions and its partners have also launched a special purpose pan-African investment vehicle called Orango Investment Corporation; which is designed to take the lead in investing in certified projects, demonstrate proof of concept and crowd-in financing into certified projects.

Now let me give you a practical example of a project. For example, as a result of the AfCFTA, it is possible for investors to collaborate to launch a multi-country affordable housing and mortgage project – a cross-border housing program built on the AfCFTA – with capital, talent, raw materials and inputs being sourced from African countries at low cost because of the rules of origin and lower tariffs etc. If real estate investors and project developers can put such a project together and submit it for certification under the Trillion Dollar Framework, it will be certified as an “AfCFTA certified project”. The certification system will rate and certify projects according to whether they are 3-star projects, 5-star projects or seven-star projects. The idea is that a five-star project has a bigger potential impact on the AfCFTA than a 3-star project but they both have a potential positive impact that we want to see implemented. And projects that do not meet the minimum certification criteria will not be certified. After projects

are certified, they will be monitored to ensure that their implementation is in compliance with the certification charter. Monitoring is a critical aspect – something we heard well during the AfroChampions Boma meetings gathering investors, is that project execution is a frequent challenge on the continent and as such must be overcome. The monitoring process, focusing on key relevant aspects (deadlines, use of disbursements, project leaders’ performance, ability to meet the expected impacts) can help better anticipate issues for project implementation - sometimes there are unexpected issues that can and should be addressed. But it also creates an obligation of accountability. Certifications can be revoked if projects fail to comply with the charter principles of responsible and impactful AfCFTA investments. That’s the whole idea.

It is also worth mentioning that Governments have a huge role to play in project success. And so, the framework also monitors and ranks governments according to the extent to which they are providing the necessary regulatory and incentive support and the enabling environment for certified projects to be implemented successfully.

The final stages of the consultative process to finalize and launch the certification framework is at its advanced stages, and we expect to officially announce the beginning of project certifications and start accepting projects for certification by middle of 2021. We believe that this Trillion Dollar Framework for Africa will become one of the great success stories in both the AfCFTA and Africa’s economic transformation.

Comment Financer la ZLECAf ?

UNE NOUVELLE DONNE DANS L'INVESTISSEMENT EN AFRIQUE

Si la mise en œuvre de la ZLECAf porte une grande partie juridique, du moins dans un premier temps, d'autres fondamentaux sont nécessaires pour une réelle libéralisation des échanges commerciaux intra-africains. A commencer par les routes, tous les éléments relatifs aux transports et à la logistique, l'énergie, les infrastructures numériques... Des ouvrages qui demandent des fonds importants. L'Initiative a chiffré ce besoin : mille milliards de dollars seront nécessaires pour la mise en œuvre. L'alternative viendra -t-elle des fonds publics africains ?

dont près de 70% provenaient de fonds sectoriels. En d'autres termes, les fonds se spécialisent pour mieux se concentrer sur l'identification et la valorisation des opportunités dans leurs domaines d'expertise.

D'ailleurs, près de 90% des montants récoltés lors des levées de fonds sont accaparés par seulement quatre secteurs d'activités, à savoir la finance, la consommation de base, l'industrie et la consommation discrétionnaire (biens de consommation durable, médias, automobile, loisirs...).

Signe que les opportunités spécifiques sont convoitées par tous, même des fonds généralistes s'y intéressent de plus en plus. C'est le cas par exemple du développement des technologies pointues sur le continent africain, lesquelles attirent de plus en plus d'investisseurs. Ce qu'atteste du reste Enitan Obasanjo-Adeleye, directrice de la recherche chez l'AVCA, « les levées de fonds dans ce domaine en Afrique sont de plus en plus importantes ».



La création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) pourrait en effet changer la donne en matière d'investissement sur le continent africain. Certains fonds publics sont déjà actifs sur certains secteurs.

Mais tout d'abord, il est intéressant de noter qu'on entend par fonds public « un ensemble des sommes d'argent qui appartiennent à l'Etat et qui sont soumises aux règles de la comptabilité publique ». Dans le cadre de la ZLECAf, il s'agit des investissements que les Etats africains, chacun dans son périmètre, pourraient allouer pour la réussite de ce marché commun. Mais ici on évoquera tous les fonds qui sont à même d'apporter leur contribution à la construction de la plus grande zone de libre-échange au monde.

A l'évidence, la création de la ZLECAf ouvre de grandes les opportunités aux fonds d'investissement pour cerner les secteurs où la rentabilité est importante que d'autres. Et selon des études récentes, deux tendances se dégagent au niveau des fonds d'investissement en Afrique, « miser dans des secteurs précis, multi-régionaliser les investissements ».

1,7 milliard de dollars levés en 2019

C'est ainsi qu'au début de l'année 2019, indique l'Association des sociétés africaines de capital-investissement et de capital-risque (AVCA), les fonds d'investissement actifs sur le continent sont parvenus à lever 1,7 milliard de dollars



« Près de 90% des montants récoltés lors des levées de fonds sont accaparés par seulement quatre secteurs d'activités, à savoir la finance, la consommation de base, l'industrie et la consommation »



Ceci étant, la ZLECAF, dans son développement, ne doit pas laisser beaucoup de monde au bord de la route au risque d'y avoir "un retour de bâton" contre le libre-échange. Donc, aux Etats mais aussi au secrétariat de la ZLECAF de mettre en place des garde-fous pour éviter certains dérapages, surtout que, depuis quelques années, l'investissement sur le continent n'est plus l'apanage de l'aide internationale et de certains grands groupes.

« L'Afrique subsaharienne réalisera à terme un dividende démographique de 500 milliards de dollars par an sur une période de 30 ans... »

Sans aucun doute, il existe de réelles perspectives de rentabilité, mais aussi de risques. Même dans le domaine de la santé on y voit de « belles » promesses dans les années à venir. A commencer par le Fonds des Nations unies pour la population (FNUAP) qui estime que « l'Afrique subsaharienne réalisera à terme un dividende démographique de 500 milliards de dollars par an sur une période de 30 ans si les gouvernements investissent dans la santé et l'éducation, améliorent leur gouvernance, mettent en place les infrastructures nécessaires, favorisent la création d'entreprises et rendent l'agriculture plus attrayante ».

Et les exemples chinois et indien sont là pour prouver que cela est possible, deux pays où en trente ans (1965-1995) ce dividende a représenté jusqu'à 40% de la croissance économique.

Energie, services financiers, transports, agriculture, industrie, santé, télécoms, BTP et grande distribution... les secteurs en tête des investissements

L'énergie (y compris l'énergie solaire), les services financiers, les transports, l'agriculture, l'industrie, la santé, les télécoms, le BTP et la grande distribution. Voilà les secteurs considérés comme les plus porteurs en Afrique.

L'énergie occupe la préférence des intentions d'investissement parce que l'Afrique compte encore quelques 600

« L'énergie occupe la préférence des intentions d'investissement parce que l'Afrique compte encore quelques 600 millions d'habitants qui n'ont pas d'accès régulier à l'électricité »

millions d'habitants qui n'ont pas d'accès régulier à l'électricité alors que le continent dispose de conditions d'enseiement optimales.

Un problème de taille...

Concernant les fonds d'investissements, il est à rappeler que, jusqu'à la fin des années 90, seuls les fonds publics et multilatéraux finançaient les projets économiques voire sociaux sur le continent. Ces derniers ne pouvaient donc pas financer les petites et moyennes entreprises (PME), alors que le développement de l'Afrique passe obligatoirement par celles-ci.

On reproche aussi aux bailleurs de fonds de s'être reposés sur l'intermédiation des banques de développement nationales qui ne possédaient pas en interne les compétences nécessaires à une instruction objective.

Idem concernant les banques de développement multilatérales (BAD, BOAD, BDEAC), qui n'étaient pas elles aussi dimensionnées pour le financement et le suivi des projets de petite taille.

Un léger mieux pour les institutions de microfinance en matière de financement de projets, « mais la taille et le potentiel des projets concernés relevaient davantage de la survie individuelle d'une famille ou d'une micro-entreprise que

d'une véritable stratégie de développement économique ».

Pour leur part, des institutions financières multilatérales, comme la SFI (du groupe de la Banque mondiale), ou bilatérales (PROPARCO pour la France, DEG pour l'Allemagne, la CDC pour le Royaume-Uni, FMO pour les Pays-Bas, etc.) ont financé des investissements privés avec plus ou moins de réussite.

Un protocole sur les investissements très attendu...

Mais c'était avant. Aujourd'hui le paysage a changé, suite à la multiplication des fonds de capital-investissement actifs en Afrique qui ont levés 2,4 milliards de dollars au cours des six premiers mois de 2018. Les transactions de private equity, recensées durant cette période, s'élèvent à 900 millions de dollars, dont 75% dans les secteurs des infrastructures & services publics, des services financiers et de l'industrie manufacturière.

En Afrique de l'Ouest, par exemple, les principaux fonds actifs se nomment Investisseurs & Partenaires, Emerging Capital Partners, AfricInvest, Amethis Finance, Cauris Invest, Phoenix Capital Partners ou encore Adenia Partners. Sans oublier des fonds multi-pays dont l'activité africaine est significative (Partech Africa, PAI Partners, les fonds d'investissements climatiques, le FISEA, et en Allemagne le récent « Compact with Africa »), auxquels il faut ajouter les fonds de pension, les plateformes de crowdfunding (Afrikwity et Cofundy).

Malheureusement, on considère que l'industrie des fonds de pension est le maillon faible de la finance africaine, ne pesant que 372 milliards de dollars (contre une cagnotte globale de 41,3 Tr\$ gérée par les fonds de pension à l'échelle mondiale), alors que la démographie explose et les systèmes de retraite par répartition sont à la faillite.

En conclusion, la ZLECAF pourrait non seulement favoriser le développement des fonds d'investissement existants, mais aussi la création d'autres, tant les domaines d'investissement sont vastes et nombreux. A ce titre, le protocole sur les investissements, élaboré dans le cadre du processus de mise en œuvre de la ZLECAF, est très attendu...

How to Finance AfCFTA ?

A NEW GAME CHANGER FOR INVESTMENT IN AFRICA

If the implementation of the AfCFTA carries a large legal part, at least initially, other fundamentals are necessary for a real liberalization of intra-African trade. Starting with roads, all elements related to transport and logistics, energy, digital infrastructure ... Works that require significant funds. The Initiative has put a figure on this need: one thousand billion dollars will be required for implementation. Will the alternative come from African public funds?

opens up opportunities for investment funds to identify sectors where profitability is more important than others. According to recent studies, two trends are emerging among investment funds in Africa: «focusing on specific sectors and multi-regionalizing investments».

1.7 billion raised in 2019

Thus, in early 2019, investment funds active on the continent managed to raise \$1.7 billion, nearly 70% of which came from sectoral funds, said the Association of African Private Equity and Venture Capital Companies (AVCA). In other words, funds are specializing to better focus on identifying and leveraging opportunities in their areas of expertise.

In fact, nearly 90% of the money raised in fundraising is taken up by only four sectors of activity, namely finance, consumer staples, industry and consumer discretionary (consumer durables, media, automotive, entertainment, etc.).

Sign that specific opportunities are coveted by all, even generalist funds are increasingly interested in them. This is the case, for example, with the development of cutting-edge technologies on the African continent, which are attracting more and more investors. As Enitan Obasanjo-Adeleye, Director of Research at AVCA, attests, «fundraising in this area in Africa is increasing.»

That being the case, the AfCFTA, in its development, must not leave many people by the wayside at the risk of having a «backlash» against free trade. Therefore, it is up to the states, but also to the AfCFTA Secretariat, to put in



The creation of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) could indeed change the investment landscape on the African continent. Some public funds are already active in certain sectors.

But first, it is interesting to note that public funds are defined as «all the money belonging to the state and subject to the rules of public accounting». In the context of the AfCFTA, this refers to investments that African states, each within its own perimeter, could allocate for the success of this common market. However, here we will refer to all the funds that are able to contribute to the construction of the largest free trade area in the world.

Clearly, the creation of the AfCFTA

“

«Nearly 90% of the money raised in fundraising is taken up by only four sectors of activity, namely finance, consumer staples, industry and consumer discretionary»



“Energy is the preferred sector for investment intentions because Africa still has some 600 million inhabitants who do not have regular access to electricity”

place safeguards to avoid certain slippages, especially since, in recent years, investment on the continent is no longer the prerogative of international aid and certain large groups.

«Sub-Saharan Africa will eventually get a demographic dividend of \$500 billion per year over a 30-year period...»

There are, with no doubt, real prospects for profitability, but also risks. Even in the field of health, we see «beautiful» promises in the years to come. Starting with the United Nations Population Fund (UNFPA), which estimates that «sub-Saharan Africa will eventually realize a demographic dividend of \$500 billion per year over a 30-year period if governments invest in health and education, improve governance, put in place the necessary infrastructure, promote business creation and make agriculture more attractive.

And the Chinese and Indian examples are there to prove that this is possible, two countries where in thirty years (1965-1995) this dividend has represented up to 40% of economic growth.

Energy, financial services, transport, agriculture, industry, health, telecoms, construction and retail... the leading sectors for investment

Energy (including solar energy), financial services, transport, agriculture, industry, health, telecoms, construction and retail. These are the sectors considered the most promising in Africa.

Energy is the preferred sector for investment intentions because Africa still has some 600 million inhabitants who do not have regular access to electricity, even though the continent has optimal sunshine conditions.

A big problem...

As far as investment funds are concerned, it should be remembered that, until the end of the 1990s, only public and multilateral funds financed economic and social projects on the continent. The latter were therefore unable to finance small and medium-sized enterprises (SMEs), even though Africa's development depends on them.

Donors are also criticized for having relied on the intermediation of national development banks, which did not have the internal skills necessary for an objective appraisal.

The same is true of multilateral development banks (ADB, BOAD, BDEAC), which were not equipped to finance and monitor small-scale projects.

Microfinance institutions were slightly better in terms of project financing, «but the size and potential of the targeted projects were more related to the individual survival of a family or a micro-enterprise than to a real economic development strategy».

For their part, multilateral financial institutions, such as the IFC (part of the World Bank Group), or bilateral institutions (PROPARCO for France, DEG for Germany, CDC for the United Kingdom, FMO for the Netherlands, etc.) have financed private investments with varying degrees of success.

A highly anticipated investment protocol...

But that was before. Today the landscape has changed, following the proliferation of private equity funds active in Africa that raised \$2.4 billion in the first six months of 2018. Private equity transactions, counted during this period, amounted to \$900 million, 75% of which were in the infrastructure & utilities, financial services and manufacturing sectors.

In West Africa, for example, the main active funds are Investisseurs & Partenaires, Emerging Capital Partners, AfricInvest, Amethis Finance, Cauris Invest, Phoenix Capital Partners and Adenia Partners. This is not to mention multi-country funds with significant African activity (Partech Africa, PAI Partners, climate investment funds, FISEA, and in Germany the recent «Compact with Africa»), to which we must add pension funds, crowdfunding platforms (Afrikwity and Cofundy).

Unfortunately, the pension fund industry is considered the weakest link in African finance, weighing only \$372 billion (compared to a global pool of \$41.3 trillion managed by pension funds worldwide), while demographics are exploding and pay-as-you-go pension systems are failing.

In conclusion, the AfCFTA could not only promote the development of existing investment funds, but also the creation of others, as the areas of investment are vast and numerous. In this regard, the investment protocol, which was developed as part of the AfCFTA implementation process, is eagerly awaited...

Le point de vue d'un investisseur étranger



Pol Palacios Co-fondateur et Président de XWells Energy Limited
- Crédit photo DR

« POL PALACIOS: L'ENJEU EST DE FACILITER LA CIRCULATION DU CAPITAL, C'EST L'UN DES OBJECTIFS DE LA ZLECAF »

Dans quel domaine et où opère votre compagnie, dans le monde et en Afrique ?

Notre société, XWELLS, est par essence internationale, depuis sa fondation par des associés regroupant 7 nationalités sur 3 continents. Pour l'anecdote, elle a été rêvée, conçue, assemblée et décidée en Afrique, sur un bateau d'opérations pétrolières au large de l'Angola et dans un petit salon à Luanda, incorporée au Royaume-Uni, puis déployée très vite au Mexique, au Congo, en Asie du Sud-Est pour la partie financière et en Ukraine, récemment,

dans le cadre de projets industriels et logistiques.

Aujourd'hui nous intervenons comme consultants opérationnels et stratégiques dans le secteur de l'énergie en général, avec une forte concentration de nos activités sur la conduite de projets dans le domaine du forage et de la production pétrolière et gazière en eaux profondes (deepwater offshore) et sur le financement de projets innovants dans l'énergie et la transition vers des technologies durables. Nos clients sont soit des majors cotées, soit des compagnies nationales dont nous accompagnons la montée en puissance technologique ou

bien encore des indépendants fortement capitalisés qui viennent occuper un espace jadis exclusivement réservé aux grandes firmes transnationales.

En Afrique, notre activité, nos projets et nos investissements sont essentiellement tournés vers le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Angola et l'Afrique du Sud, avec l'intention d'utiliser le levier de la ZLECAF pour rayonner depuis ces pays et y déployer des synergies transfrontalières, par exemple au Mali, que nous regardons de près actuellement, ou bien encore en Zambie.



Quels sont vos projets d'investissements à court, moyen et long terme ?

Nous prévoyons un développement continu de nos activités cette année, à court terme, dans le domaine du forage, en devenant notamment un acteur clé de la modernisation des engins à la disposition du marché local. Le but est de remplacer un parc d'engins de forage obsolètes, polluants et ayant atteint leurs limites techniques, à la fois à terre, mais également offshore. Au-delà de la simple fourniture d'équipements et du service opérationnel de maintenance allant avec, notre originalité est que nous apportons aussi une maîtrise en ingénierie et une capacité en gestion de projets complexes. Nous avons le souci, dans nos opérations, de mobiliser au maximum les compétences locales.

Nous sommes, dans ce domaine précis et à l'heure de cet entretien, en discussions avancées avec deux sociétés nationales en Afrique qui cherchent, d'une part des appareils récents pour un prix compétitif, et d'autre part, un accompagnement indépendant, j'insiste sur ce mot, pour mener à bien leur projet, en partenariat local avec elles. Il est clair pour nos prospects qu'ils ne veulent pas de simples fournisseurs de services rapatriant la valeur ailleurs. Nous voyons un avenir extrêmement positif à court terme dans ces projets intégrés. Deux projets similaires sont en négociation en Amérique Latine, dans un milieu rendu très compétitif et instable par le contexte sanitaire mondial né en 2020.

En ce qui concerne le moyen terme, nous cherchons à déployer des centres névralgiques de création de valeur en Afrique, que nous voyons comme autant de bases opérationnelles régionales nous permettant d'assurer à la fois formation, déploiement et veille commerciale tout en servant nos clients. Nous avons étudié en particulier des pays nouveaux, ou qui représentent des relais de croissance dans notre secteur, comme par exemple le Sénégal ou le Ghana dont le développement de réserves de gaz en mer, par exemple, représente une opportunité que nous ne pouvons pas ignorer.

A long terme, notre ambition claire est de pouvoir être un acteur majeur ayant contribué à créer un nouvel axe

L'Afrique bancaire et financière ne doit pas attendre un service bancaire de la part du monde, adapté aux besoins du monde extérieur, mais proposer un service bancaire pour elle-même et pour le monde, en se plaçant dans une optique de conquête commerciale.

commercial Sud-Sud à travers l'Atlantique, et de renforcer les liens entre l'Amérique Latine et l'Afrique, afin de fournir une alternative crédible au « Tout-Asie » ou « Tout-Europe » au niveau commercial, financier, technologique et humain.

Quels sont les contraintes que vous rencontrez dans le cadre de votre développement en Afrique, dans les pays ou régions que vous avez choisis ?

Je ne parlerais pas des contraintes sanitaires, qui à mon sens sont un problème qui sera un jour, j'espère, pas si lointain, résolu. A ce propos, je note que les pays africains ont répondu dans l'ensemble finalement à cette crise avec une extraordinaire résilience et une efficacité qui doit être reconnue, en particulier à la lumière des moyens modestes dont certains disposent.

Il n'en demeure pas moins que lorsqu'on veut développer des affaires dans les pays que nous visons, on rencontre un certain nombre d'obstacles ou plutôt de ralentissements, dirais-je. Le premier est la difficulté, perçue pour certains pays ou réelle pour d'autres, de faire circuler des devises et ainsi rendre les paiements efficaces, rapides et surtout certains. Les banques, sur ce point ont énormément de chemin à faire, et je vois la concurrence des entreprises

innovantes digitalisées de services financiers (Fintech) comme un coup de pied salutaire dans la fourmilière. Un exemple récent : il n'est pas possible, en février 2021, de réaliser un virement en ligne ni depuis nos comptes tenus dans une Fintech de renom, ni depuis notre banque en Ecosse vers un fournisseur au Congo, pourtant bancarisé dans une banque appartenant à un groupe Européen de premier plan, alors que nous envoyons de l'argent entre le Mexique et le Royaume Uni en quelques heures et entre le Royaume Uni et Hong Kong en quelques secondes et ce tant dans des banques locales que des filiales de banques internationales. Le pire est que les raisons de cette impossibilité sont opaques. Sont-elles dues à un secteur bancaire africain en manque de connexion ou à une défiance du secteur bancaire international à l'égard du continent, maintenant un isolement favorisant des transferts ou des outils très chers, ce qui constitue une mine d'or si on pense aux flux économiques certains générés par les diasporas ? La question est ouverte, mais ce que je veux dire ici, c'est que l'Afrique bancaire et financière ne doit pas attendre un service bancaire de la part du monde, adapté aux besoins du monde extérieur, mais proposer un service bancaire pour elle-même et pour le monde, en se plaçant dans une optique de conquête commerciale.

J'appelle de tous mes vœux l'émergence immédiate de Fintech africaines à visée mondiale, pour venir occuper un secteur qui sans cela, sera monopolisé très vite par des acteurs européens contrôlant les prix et les règles. Et notamment les FinTech de 2ème génération – mini-chambres de compensations inter-devises, systèmes de paiement multidevises intégrés, comptes locaux en devises permettant épargne et virements directs. La dématérialisation autorisée par la digitalisation permet aujourd'hui normalement à une Fintech malienne de concourir sur le marché mondial, si tant est qu'elle a le soutien des banques centrales régionales et un soutien politique sérieux et direct axé sur le pragmatisme.

L'autre défi que nous rencontrons pour développer des affaires en Afrique en général est ce que j'appellerai la perception différente du temps des affaires. Les processus de décisions institutionnels sont particulièrement lents

Pour Pol Palacios il a toujours été le moment d'investir en Afrique - Crédit photo DR

et complexes au regard de ce qui se fait ailleurs, et des entrepreneurs ayant besoin de rythme et de flux souple et rapide voient certains de leur projet s'enliser. Cela nous est arrivé sur des projets ayant pourtant rencontré un intérêt certain et tout à fait direct. Et cela nous arrive à l'heure où nous parlons dans le cas d'une affaire où nous discutons des moyens de déployer, pour le compte d'une compagnie gouvernementale, un équipement de haute technologie dont l'accès est très restreint et compétitif. Après 6 mois passés à évaluer si oui ou non notre offre était pertinente et si on devait aligner des intérêts aussi divers que multiples et complexes, l'équipement - qui se loue auprès d'acteurs internationaux très agiles auprès desquels nous avons négocié des conditions tout à fait privilégiées pour notre client - avait disparu du marché mondial. Nous savons que lorsqu'on a accès aux décideurs africains, la décision peut être immédiate. Aussi nous constatons qu'il est important de raccourcir les accès entre les entrepreneurs et les décideurs et réaliser, parlons franchement, l'élimination de beaucoup de circuits d'intermédiaires assez inutiles, avouons-le, dans de nombreux cas.

L'entrée en vigueur de la ZLECAf, qui doit favoriser les investissements en Afrique, est-elle dans ce sens une opportunité pour vous et votre compagnie ?

Cette entrée en vigueur est une bonne nouvelle et une opportunité pour nous et pour des millions d'acteurs. Je corrigerais un peu la phrase disant « favoriser les investissements en Afrique » dans le sens où elle contient potentiellement le germe d'un biais cognitif signifiant investissement en Afrique depuis un extérieur souvent implicitement imaginé comme étant « là où il y a le capital » donc en Europe, aux USA ou en Orient. Je crois qu'il est temps de repenser ce terme même d'investissement en Afrique. Personne ne parle dans la presse « d'investissement en Europe » ou « d'investissement en Asie ». Non. On parle simplement d'investissement dans tel ou tel secteur. Et cet investissement fait dans les pays, par les pays et leurs acteurs, pour les pays et leurs acteurs. Et cela doit émerger comme une seconde nature en Afrique. Encore trop



Il s'agit de maintenir les compétitivités intrinsèques des différents pays de la zone et encore une fois éviter d'introduire une concurrence déloyale systémique entre les acteurs, comme on le voit en Europe, conduisant pour certains pays à une désindustrialisation complète.

souvent je vois des gens extrêmement riches sortir leur richesse pour la placer dans des biens ou des investissements ailleurs qu'en Afrique. Je dis souvent que le seul contenu local qui compte est le capital.

L'enjeu est donc de faciliter la circulation du capital - c'est l'un des objectifs de la ZLECAf. Si pour l'instant l'essentiel du traité porte sur la libre circulation des marchandises, il y a bien un protocole sur l'investissement en discussion qui devrait changer la donne. En facilitant la circulation du capital, la ZLECAf va donc permettre

plus de souplesse dans l'allocation au niveau du continent des ressources financières. Ce que je veux dire par là est qu'il doit exister des cas où la présence de capital africain ne correspond pas nécessairement à la position géographique de l'opportunité.

Il est clair qu'avec un allègement des barrières douanières, on peut envisager de concentrer des services pétroliers régionaux dans des centres d'excellence qui viennent ensuite approvisionner des centres secondaires, où peut-être l'activité est moins forte ou réduite, et au contraire mobiliser dans les centres les plus actifs, les ressources des autres, en facilitant le transfert d'équipement et de matériel ou de personnel qualifié. Aujourd'hui, dans le pétrole, il est fréquent de voir tout le matériel en double de part et d'autre d'une frontière, et vu la compétitivité de ce secteur et la nécessité de réduire les coûts, il est clair que la ZLECAf est une opportunité.

Quelles sont vos attentes quant à cet Accord ?

Il est difficile de me prononcer sur ce point, car justement, je crois que c'est aux Africains des pays parties à l'accord de définir leurs attentes et



pas à des étrangers comme nous de le faire en biaisant l'existence même de l'accord pour qu'elle corresponde à nos intérêts.

Par contre, si l'accord facilite la compétitivité, la rapidité et le développement de nos partenaires locaux, je pense en particulier en Côte d'Ivoire, il est sans aucun doute que le bénéfice pour nous sera énorme.

A titre personnel, j'espère que l'accord contribuera à accélérer l'accès du plus grand nombre à plus de prospérité et finalement de transactions et de commerce pacifique et multilatéral avec des mécanismes peut-être plus modernes évitant la course au moins disant en termes de bien-être social et de normes environnementales qui a malheureusement été le lot de l'Union Européenne de ces 30 dernières années.

Vos craintes... ?

Je crains que la ZLECAf puisse entraîner un drainage du capital et de l'investissement vers les pays les plus fragiles en termes de normes sociétales, industrielles ou environnementales au lieu de créer une spirale vertueuse favorisant les mieux-disants. Je crains

également que la ZLECAf ne soit pas contrebalancée par une politique très prudente quant à l'investissement en capital et en matériel venant de l'extérieur de l'Afrique. Dans ce cas, la ZLECAf serait, comme on a vu en Europe, le prétexte à une délocalisation peu contrôlée et surtout n'exigeant pas de contrepartie de la part des partenaires internationaux. A mon sens, la principale chose à surveiller dans le cadre des nouveaux accords est le maintien des souverainetés nationales en matière, en particulier, de création monétaire et dans le domaine juridique, même si des homogénéisations ZLECAf bien conçues sont souhaitables. Il s'agit de maintenir les compétitivités intrinsèques des différents pays de la zone et encore une fois éviter d'introduire une concurrence déloyale systémique entre les acteurs, comme on le voit en Europe, conduisant pour certains pays à une désindustrialisation complète.

Donc, en deux mots, la principale clé d'une zone ZLECAf prospère est selon moi une sage organisation du cadre dans lequel s'exerce la concurrence et les flux commerciaux transnationaux, un cadre légal et stable pour les règles du commerce, tout en maintenant l'extrême souplesse de la manière de construire les affaires sur le relationnel et la confiance qui est de mise en Afrique et que l'Afrique ne doit surtout pas sacrifier sur l'autel de ce que nos amis anglo-saxons appellent le « process and compliance » - litote de ce qu'il convient d'appeler la bureaucratie.

Avez-vous le sentiment qu'autour de vous, vos partenaires sont sensibles ou informés sur la ZLECAf ? Quelle est la perception de ce Traité et de ses impacts ?

Très honnêtement, j'ai le sentiment qu'absolument personne n'en parle autour de moi, en particulier dans le contexte latino-américain et nord-américain. On a parfois l'impression que vu depuis les Amériques, l'Afrique est une planète lointaine. Il y a donc un énorme travail de pédagogie et de communication à faire autour de ça.

Mais, petite provocation, je réalise que cette phrase : « il y a un énorme travail de pédagogie à faire », c'est auprès de qui finalement, dans l'intérêt de qui ?

Si c'est auprès des autres pays et continents, peut-être pas, finalement. Car cela nous replaçe, encore, dans une optique où l'Afrique doit encore dépendre des autres et expliquer qui elle est, ce qu'elle veut et pourquoi.

Après tout, c'est surtout en Afrique qu'on doit s'organiser pour donner vie à ce marché, et les autres le découvriront bien à temps. J'espère pour ma part, avec un sourire, que nos concurrents découvrent cette mine d'opportunité le plus tard possible. Et si possible quand il sera trop tard et que XWELLS aura de nombreuses filiales et partenariats et joint-ventures 100% africains, dirigés par des africaines et des africains à destination de clients africains, et capturant bénéfices et valeurs en Afrique pour investir en Afrique ou, en miroir de ce que je disais à la première question, depuis l'Afrique.

En conclusion, est-ce pour vous c'est le moment d'investir en Afrique ?

Pourquoi ?

Je crois que cela a toujours été le moment d'investir en Afrique, que ça n'a jamais cessé de l'être et que cela ne stoppera pas. Depuis les temps les plus anciens. Après tout, c'est l'Afrique, qui à travers son sang, son énergie et son talent, a pris une part immense dans la construction du monde, il est juste temps qu'elle en recueille les dividendes.

Aujourd'hui comme demain, c'est l'Afrique qui détient les ressources stratégiques énergétiques, conventionnelles comme le pétrole et le gaz, mais évidemment aussi propres et décarbonées, comme par exemple le barrage d'Inga et son potentiel continental ou bien ses réserves colossales en matériaux fissiles nucléaires, sans parler du soleil, du vent à terre et offshore, ressources sans lesquelles l'humanité ne peut, ni atteindre la transition énergétique, ni même survivre avec le modèle de civilisation actuel, qui on le sait tous trop bien, n'est ni durable ni tenable.

A travers les nouveaux modèles économiques qu'elle invente, l'Afrique est donc fidèle à ce qu'elle est en tant que berceau de l'Humanité : la source vivante du renouveau planétaire.

A foreign investor's perspective



Pol Palacios, Co-founder and CEO XWells Energy Limited -
Photo credit RR

«POL PALACIOS THE CHALLENGE IS TO FACILITATE THE MOVEMENT OF CAPITAL, WHICH IS ONE OF THE OBJECTIVES OF THE AFCFTA»

In what field and where does your company operate, in the world and in Africa?

Our company, XWELLS, is in essence international, since it was founded by partners of 7 countries on 3 continents. For the record, it was dreamed, conceived, assembled and decided in Africa, on an offshore ship off the coast of Angola and in a small living room in Luanda, incorporated in the United Kingdom, then deployed very quickly in Mexico, in Congo, in Southeast Asia

for the financial part and in Ukraine, recently, within the framework of industrial and logistic projects.

Today we operate as operational and strategic consultants in the energy sector in general, with a strong focus on deepwater offshore oil and gas drilling and production projects and on the financing of innovative energy projects and the transition to sustainable technologies. Our clients are either listed majors, national companies whose technological development we support,

or highly capitalized independents who lead a space that was once exclusively reserved for large transnational firms.

In Africa, our activity, projects and investments are mainly focused on Senegal, Côte d'Ivoire, Ghana, Angola and South Africa, with the intention of using the AfCFTA lever to spread from these countries and deploy cross-border synergies, for example in Mali, which we are currently looking at closely, or in Zambia.

What are your short, medium

and long-term investment projects?

We are planning to continue developing our activities this year, in the short term, in the field of drilling. This is notably by becoming a key player in the modernization of the rigs available to the local market. The aim is to replace a fleet of obsolete, polluting drilling rigs that have reached their technical limits, both onshore and offshore. Beyond the simple supply of equipment and the operational maintenance service that goes with it, we are unique in the sense that we also provide engineering expertise and a capacity to manage complex projects. In our operations, we strive to mobilize local skills to the maximum.

In this particular field, and at the time of this interview, we are in advanced discussions with two national companies in Africa who are looking, on the one hand, for recent equipment at a competitive price, and on the other hand, for independent operators support - I insist on this word - to carry out their project, in a local partnership with them. It is clear to our prospects that they do not want simple service providers repatriating value elsewhere. We see an extremely positive short-term future in these integrated projects. Two similar projects are being negotiated in Latin America, in an environment made very competitive and unstable by the global health context born in 2020.

In the medium term, we are looking to deploy value-creation hubs in Africa, which we see as regional operational bases that will allow us to provide training, deployment and business intelligence while serving our customers. In particular, I call for the we have studied new countries, or countries that represent growth relays in our sector, such as Senegal or Ghana, where the development of offshore gas reserves, for example, represents an opportunity that we cannot ignore.

In the long term, our clear ambition is a major player that has contributed to the creation of a new South-South trade axis across the Atlantic, and to foster the links between Latin America and Africa, in order to provide a credible alternative to the «All-Asia» or «All-Europe» at the commercial, financial, technological and human levels.



Foster the links between Latin America and Africa, in order to provide a credible alternative to the All-Asia or All-Europe at the commercial, financial, technological and human level.”

What are the constraints you face in your expansion in Africa, in the countries or regions you have chosen?

I will not talk about health constraints, which in my opinion are a problem that I hope will be resolved one day, not so far now. In this regard, I note that African countries have, on the whole, finally responded to this crisis with an extraordinary resilience and an efficiency that must be recognized, especially through light of the modest resources that some have at their disposal.

The fact remains that when you want to develop business in the countries we are targeting, you encounter a number of obstacles, or rather slowdowns, I would say. The first is the difficulty, perceived for some countries or real for others, to move funds and therefore make payments efficient, fast and especially safe. Banks have a long way to go on this point, and I see the competition from innovative digital financial services companies (Fintech) as a salutary kick in the pants. A recent example: it is not possible, in February 2021, to make a transfer online from our accounts held in a renowned Fintech, nor from our bank in Scotland to a supplier in Congo, even though he is banked in a bank belonging to a leading European group, while we send money between Mexico and the UK in a few hours and between the UK and Hong Kong in a

few seconds, both in local banks and in subsidiaries of international banks. What is worse is that the reasons for this impossibility are opaque. Are they due to an African banking sector lacking connection or to a mistrust of the international banking sector towards the continent, maintaining an isolation that favors very expensive transfers or tools, which constitute a gold mine if we think of the economic flows that are certainly generated by the diasporas? The question is open, but what I want to say here is that banking and financial African players should not expect a service from the outside world adapted to the needs of the latter, but should instead propose a adapted for themselves and the rest of the world – acting in a spirit of commercial conquest.

I call with all my heart for the immediate emergence of African of Fintechs with a global vision, to come and a sector that will otherwise be monopolized very quickly by European players controlling prices and rules. And in particular 2nd generation FinTech - mini-currency exchanges, integrated multi-currency payment systems, local currency accounts allowing savings and direct transfers. The dematerialization allowed by digitalization nowadays normally allows a Malian Fintech to compete on the global market, if it has the support of regional central banks and a serious and direct political support inspired on pragmatism.

The other challenge we face in developing business in Africa in general is what I would call the different perception of business time. Institutional decision-making processes are particularly slow and complex compared to what is done elsewhere, and entrepreneurs, who need a fast and flexible flow, see some of their projects stalled. This has happened to us on projects whose were of definite and direct interest. This is happening to us as we speak in a case where we were discussing how to deploy, on behalf of a government company, high-tech equipment that is very restricted and competitive. After 6 months of evaluating whether or not our offer was relevant and whether or not to align multiple and complex interests, the equipment - which is leased from very agile international players with whom we had negotiated very privileged conditions for our client - had disappeared from the global market.

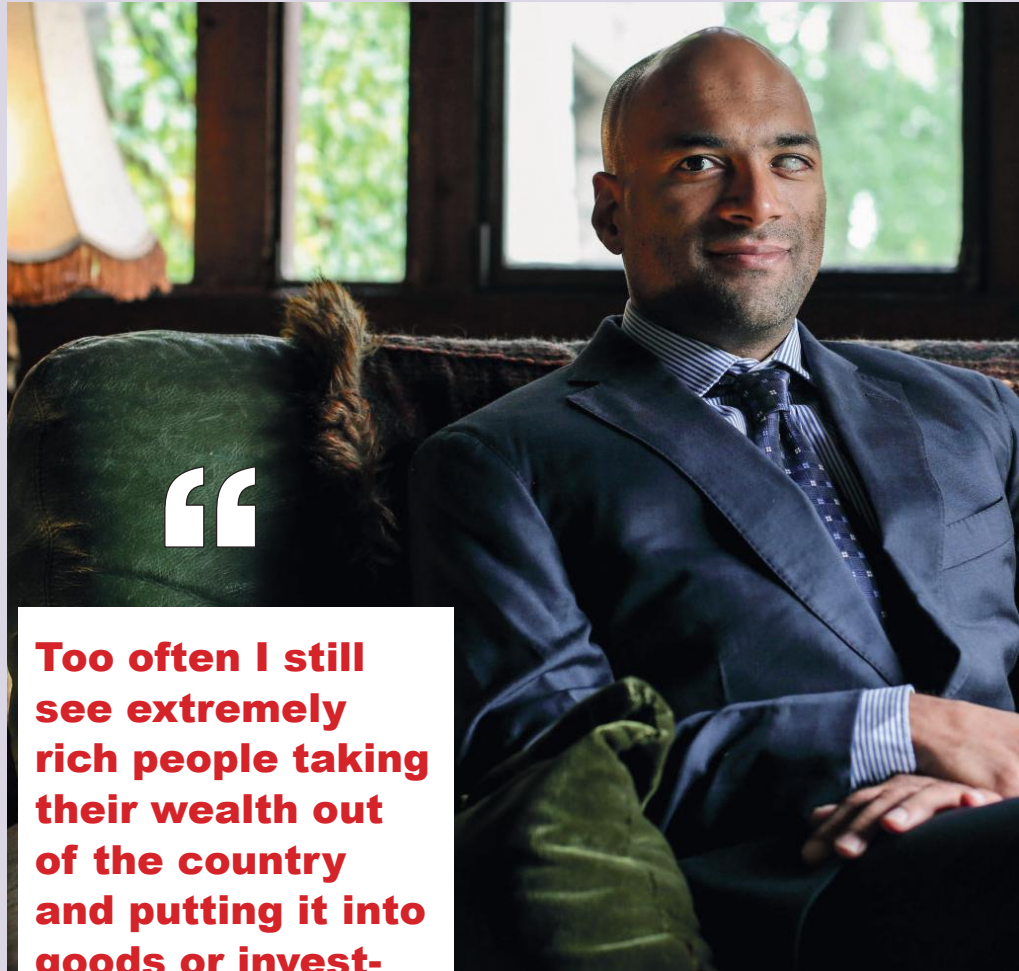
For Pol Palacio, it has always been the time to invest in Africa - Photo credit RR

We know that when you have access to African decision makers, the decision can be immediate. Therefore, we see that it is important to ease access of entrepreneurs to decision-makers and to cut, frankly, many intermediaries who are in many cases quite useless.

Is the entry into force of the AfCFTA, which is intended to promote investment in Africa, an opportunity for you and your company?

This entry into force is good news and an opportunity for us and for millions of actors. I would correct the phrase «encourage investment in Africa» in the sense that it potentially contains the seed of a cognitive bias meaning investment in Africa from outside, often implicitly imagined as «where the capital is», i.e. Europe, the US or the East. I believe it is time to rethink the very term investment in Africa. Nobody talks in the press about «investment in Europe» or «investment in Asia». No. They simply talk about investment in this or that sector. And this investment is made in the countries, by the countries and their actors, for the countries and their actors. Therefore, this must emerge as second nature in Africa. Too often I still see extremely rich people taking their wealth out of the country and putting it into goods or investments elsewhere than in Africa. I often say that the only local content that counts is capital.

Therefore, the challenge is to facilitate the movement of capital - that is one of the objectives of the AfCFTA. While for the moment the bulk of the treaty is about the free movement of goods, there is a protocol on investment under discussion that should change that. By facilitating the movement of capital, the AfCFTA will allow for more flexibility in the allocation of financial resources on the continent. What I mean by this is that there must be cases where the presence of African capital does not necessarily correspond to the geographical location of the opportunity.



Too often I still see extremely rich people taking their wealth out of the country and putting it into goods or investments elsewhere than in Africa. I often say that the only local content that counts is capital..”

It is clear that with a reduction in customs barriers, we can consider concentrating regional oil services in centers of excellence that later supply secondary centers, where probably the activity is less strong or reduced, and on the contrary mobilize in the most active centers, the resources of others, by facilitating the transfer of equipment and materials or qualified personnel. Today, in the oil industry, it is common to see duplication of equipment on both sides of a border, and given the competitiveness of this sector and the need to reduce costs, it is clear that the AfCFTA is an opportunity.

What do you expect from this Agreement?

It is difficult to comment on this point, because I believe that it is up to Africans in the countries party to the agreement to define their expectations and not to outsiders like us to do so by skewing the very existence of the agreement to suit our interests.

On the other hand, if the agreement facilitates the competitiveness, speed and development of our local partners, I am thinking in particular of Côte d’Ivoire, there is no doubt that the benefit for us will be enormous.

On a personal level, I hope that the agreement will contribute to accelerate the access of the greatest number of people to more prosperity and finally to peaceful and multilateral transactions



and trade with perhaps more modern mechanisms avoiding the race to the bottom in terms of social welfare and environmental standards that has unfortunately been the fate of the European Union for the past 30 years.

Your fears...?

I am concerned that the AfCFTA could lead to a drain on capital and investment to those countries that are weakest in terms of societal, industrial or environmental standards, rather than creating a virtuous spiral that favors the best performers. I am also concerned that the AfCFTA will not be balanced by a very cautious policy on capital and equipment investment from outside Africa. In this case, the AfCFTA would be, as we have seen in Europe, a pretext for relocation that is poorly controlled and, above all, does not require any

counterpart from international partners. In my opinion, the main thing to watch out for in the new agreements is preserving national sovereignty, particularly in the area of monetary creation and in the legal field, even if well-designed AfCFTA homogenizations are desirable. The point is to maintain the intrinsic competitiveness of the different countries in the zone and once again avoid introducing systemic unfair competition between players, as we see in Europe, leading to complete deindustrialization for some countries.

In two words, the main key to a prosperous AfCFTA zone is, in my opinion, a wise organization of the framework in which competition and transnational trade flows are exercised and a legal and stable framework for the rules of trade. This is, while maintaining the extreme flexibility of the way business is built on relationships and trust, which is the norm in Africa. Africa must above all not sacrifice this on the altar of what our Anglo-Saxon friends refer to as «process and compliance» - an understatement of what should be called bureaucracy.

Do you feel that your partners around you are aware or informed about the AfCFTA? What is the perception of this Treaty and its impact?

Quite honestly, I feel that absolutely nobody talks about it around me, especially in the Latin American and North American context. We, sometimes, have the impression that from the Americas, Africa is a distant planet. Therefore, there is a huge amount of education and communication work to be done around this.

But, as a little provocation, I realize that this sentence: «there is an enormous amount of pedagogical work to be done», in the end, with whom, in whose interest?

If it is with other countries and continents, probably not, in the end. For this puts us back, once again, in a position where Africa must still depend on others and explain who it is, what it wants and why.

After all, it is mainly in Africa that

we must organize ourselves to give life to this market, and the others will discover it in time. I hope, with a smile, that our competitors discover this mine of opportunity as late as possible. And if possible when it is too late and XWELLS will have many subsidiaries and partnerships and 100% African joint ventures, led by African men and women to African customers, and capturing benefits and values in Africa to invest in Africa or, mirroring what I said in the first question, from Africa.

To conclude, is this the right time for you to invest in Africa? Why is it so?

I believe that it has always been the time to invest in Africa, that it has never stopped and that it will not stop. Since the earliest times. After all, it is Africa, through its blood, energy and talent, which has taken a huge part in the construction of the world. Now is just time for it to reap the dividends.

Today as tomorrow, Africa holds the strategic energy resources, conventional like oil and gas, but obviously also clean and decarbonized, as for example the Inga dam and its continental potential or its colossal reserves of nuclear fissile materials, not to mention the sun, the wind on land and offshore. These are resources without which humanity can neither achieve the energy transition, nor even survive with the current model of civilization that as we all know too well is neither sustainable nor tenable.

Through the new economic models, it is inventing, Africa is therefore true to what it is, as the cradle of humanity: the living source of planetary renewal.

HENRI SAOUE,
Fondateur et PDG d'IVOS

« SI LA ZLECAF PEUT PERMETTRE DE FAIRE SAUTER QUELQUES BARRIÈRES ADMINISTRATIVES DANS UN PREMIER TEMPS, NOUS NOUS RÉJOUIRONS »

Dans quel domaine et où opère votre compagnie, dans le monde et en Afrique?

Ivoire Oilfield Services (IVOS) est une entreprise spécialisée dans la fourniture de services environnementaux, tout particulièrement pour les industries extractives et le secteur de l'exploration-production pétrolière - notre portefeuille de clients comprend des sociétés comme CNR International, Total Exploration Production, Schlumberger, Halliburton, PETROCI, CI-11...

En clair, nous proposons des solutions écoresponsables en matière de gestion des déchets de nos clients - parce qu'un déchet peut certes être un déchet pour celui qui le produit mais aussi une matière première pour un autre acteur dans une autre industrie. Nous privilégions l'économie circulaire dans toutes nos démarches de ges-

tion des déchets qui sont nous confiés. Nos principaux services comprennent le traitement des déchets, le nettoyage des cuves, la maintenance des sites industriels, la fourniture de matériels, le renforcement de capacités dans notre secteur d'expertise ainsi que la réalisation d'études d'ingénierie. Les déchets auxquels nous nous intéressons sont essentiellement industriels.

Nous sommes installés en Côte d'Ivoire et au Sénégal. Toutefois, nous opérons dans les pays comme la Mauritanie et la Guinée Conakry.

Quels sont vos projets d'investissements à court, moyen et long terme ?

Nos projets d'investissements sont assez nombreux. A court terme, notre objectif est de construire un autre centre de traitement des déchets à Yamous-





Henri Saoue, fondateur et PDG d'IVOS
Crédit photo DR

soukro dans le centre de la Côte d'Ivoire. Cette installation prendra en charge les déchets industriels des zones Centre, Nord et Nord-Ouest de la Côte d'Ivoire. Nous avons aussi pour ambition de traiter, dans ce centre, les déchets industriels issus des pays limitrophes tels que le Mali et le Burkina Faso qui ont une industrie minière en pleine croissance, voire également aussi du Niger.

A moyen terme, nous nous fixons comme objectif de terminer totalement l'installation au Sénégal de notre centre de traitement des déchets issus principalement de l'industrie pétrolière. Ce centre sera doté d'un incinérateur haute température avec une capacité de traitement de 10 tonnes par jour. Cet incinérateur sera également équipé d'un laveur de fumées qui permettra d'éviter toute forme de pollution atmosphérique.

A long terme, il s'agira pour nous d'avoir des installations en propre dans les pays où nous menons à l'heure actuelle uniquement des opérations ponctuelles, il s'agit de la Guinée, le Cameroun et la Mauritanie.

Quels sont les contraintes que vous rencontrez dans le cadre de votre développement en Afrique, dans les pays ou régions que vous avez choisis ?

Comme la plupart des entrepreneurs, nous faisons face à certaines difficultés dans notre quotidien. Les difficultés sont d'abord administratives, il faut passer par des procédures complexes et longues. Certaines pratiques notamment, pour promouvoir le contenu local, ou national, peuvent s'avérer difficiles à mettre en œuvre. Ainsi, accorder une majorité dans le capital d'une structure à un partenaire local



Henri Saoue l'affirme : l'Afrique est le continent des opportunités, mais des efforts doivent être faits pour encourager l'investissement. Crédit photo DR

simplement parce qu'il est du pays est une gageure parfois dans des secteurs à forte technicité comme le nôtre ou le leadership doit aussi s'appuyer sur des compétences qui ne sont pas toujours présentes dans les pays d'opérations. Le principe du contenu local est bon et doit être maintenu, mais aligné avec la liberté d'établissement qui fait l'objet d'un des autres protocoles de la ZLECAf. On peut ainsi imaginer de nouvelles manières plus efficaces de l'appliquer, comme l'octroi de minorités de blocage aux partenaires du pays hôte avec obligation, pour ceux qui s'installent, d'effectuer dans une période donnée un vrai transfert de compétences. Avec la ZLECAf, c'est en effet la promotion



« Avec la ZLECAf aujourd'hui on a un cadre juridique général, mais il reste du chemin sur le reste »

du 'contenu africain' qu'il faut garantir - pour les produits comme pour les compétences - et il faut assurer des schémas incitant aux partenariats et au joint-ventures entre pays du continent.

La deuxième difficulté est d'ordre financière. Pendant les premières années d'existence de IVOS, aucune institution financière n'a voulu nous faire confiance en apportant le financement nécessaire aux investissements et à notre fonctionnement. Toutefois, depuis bientôt deux ans, vu notre sérieux dans le travail et la résilience de notre jeune entreprise, deux banques ont décidé de nous accompagner. Et cela se passe bien. Pour les entreprises qui démarrent, il est quasiment impossible de fournir les garanties que demandent les banques. C'est là peut-être le nœud de leurs difficultés. Comme solution, nous préconiserons que des fonds de garantie pour le développement de l'entrepreneuriat soient mis en place au niveau étatique ou même sous-régional. Si ces fonds existent déjà parfois, il serait intéressant qu'ils soient vulgarisés afin de les rendre plus accessibles. En ce qui concerne les banques commerciales traditionnelles, il est aussi peut-être temps qu'elles assouplissent, sans compro-

mettre leur existence, leurs conditions d'accompagnement des PME. Le développement de nos états africains se fera par un secteur privé actif dont la démarche entrepreneuriale pourrait être soutenue.

Enfin, il y a la pression fiscale. Une entreprise ne commence véritablement à décoller qu'après ses deux premières années d'existence. Il serait bon de réduire voire d'annuler les charges fiscales des entreprises sur cette période. De toute les façons ce que les Etats auront perdu comme impôts ces deux années, pourra être rattrapé lorsque l'entreprise commence à décoller au travers des emplois qu'elle aura créés et le développement qu'elle aura apporté. Cet effort fiscal serait la part de l'État dans le développement des investissements.

L'entrée en vigueur de la ZLECAf, qui doit favoriser les investissements en Afrique, est-elle dans ce sens une opportunité pour vous et votre compagnie ?

Ecoutez, si la ZLECAf, qui est la 'Zone de Libre-Echange Continentale Africaine', peut permettre de faire sau-



« Avec la ZLECAf, on pourrait évoluer vers le ‘contenu africain’ et le ‘contenu régional’ sans compromettre la souveraineté des Etats en matière de protection des emplois et d’émergence de champions nationaux ou régionaux. C’est cet équilibre qu’il va falloir trouver »

ter quelques barrières administratives dans un premier temps, nous nous réjouissons.

Un exemple concret : IVOS a fait fabriquer une unité de traitement des eaux en eau Côte d’Ivoire. Cette unité est utilisée pour nos opérations à Abidjan. Nous avons souhaité fabriquer le même équipement et le transporter dans l’un de nos pays d’opérations. Les droits de douanes qu’on a porté à notre connaissance, étaient tellement élevés, qu’on a dû faire machine arrière et chercher une entreprise capable de fabriquer le même équipement dans ce pays - et nos recherches, quoiqu’intenses, sont restées infructueuses car il y a, à date, un enjeu de compétences et de capacités techniques. Pendant ce temps le besoin se fait de plus en plus fort sur le marché concerné. Voilà une réalité que la ZLECAf pourrait aider à résoudre.

Le premier objectif de la ZLECAf actuelle, c’est de faciliter la libre circulation des marchandises et d’encourager la production et la commercialisation des produits et équipements ‘Made

in Africa’. Cela nous intéresse particulièrement chez IVOS car la majorité des équipements dont nous avons besoin pour nos installations sont fabriqués et assemblés en Afrique - en l’occurrence en Côte d’Ivoire et au Sénégal. La perspective d’avoir des droits de douane moins élevés à terme peut faire la différence pour nous. C’est une première étape.

Nous espérons aussi qu’à l’occasion de la ZLECAf, nous pourrions aussi avoir accès à des registres de normes standardisées pour nos activités, au moins pour la zone CEDEAO, et que la liberté d’établissement, c’est-à-dire de créer une entreprise, sera aussi facilitée. Regardez, lorsque le Royaume Uni a décidé de sortir de l’Union européenne, quelle était la grande difficulté ? Ce n’est pas la monnaie, parce qu’ils détenaient déjà leur propre monnaie. Mais c’était surtout trouver un accord solide qui permette au Royaume-Uni de maintenir des échanges commerciaux fluides avec l’Union européenne - et en fait, cet exemple permet de comprendre que si le cadre juridique général est important, il faut aussi considérer tous les facteurs d’accompagnement, normalisation commune, certification et reconnaissance mutuelle des produits, logistique de transports de marchandises, information claire sur les conditions d’accès au marché et l’application des tarifs préférentiels... Avec la ZLECAf aujourd’hui on a un cadre juridique général, mais il reste du chemin sur le reste. Apparemment des discussions sont en cours mais de manière étonnante l’information sur les aspects les plus concrets n’est pas beaucoup diffusée aux entrepreneurs. On ignore vers qui se tourner pour l’obtenir.

Quelles sont vos attentes quant à cet Accord ?

Nous espérons que la ZLECAf soit véritablement une zone de libre-échange. Avec la pandémie mondiale du COVID-19, on observe que les grands groupes régionaux, en dehors de l’Afrique, se replient sur eux-mêmes et leur région afin d’assurer leur survie. Cette situation peut être opportunité pour la ZLECAf de se positionner en mettant l’accent sur le renforcement des échanges commerciaux intra-africains.

Vos craintes... ? Notamment, pensez-vous que la ZLECAf puisse profiter davantage aux investisseurs privés étrangers ou bien africains et pourquoi ?

Nous espérons que la ZLECAf ne sera pas qu’un traité de plus. Qu’il ne s’agira pas juste de dire qu’on a créé une zone de libre-échange, mais qui en réalité ne fonctionne pas. C’est notre première crainte - si les états préfèrent continuer à appliquer les législations nationales en vigueur ou continuer à privilégier certains partenariats bilatéraux qui auraient pour conséquence de restreindre les débouchés en Afrique aux entreprises immatriculées sur leur territoire.

La ZLECAf pourrait être une opportunité pour les états africains d’harmoniser leurs politiques en matière d’investissement, de protection des emplois pour les nationaux, de mise en place de lois sur le ‘contenu local’. Avec la ZLECAf, on pourrait évoluer vers le ‘contenu africain’ et le ‘contenu régional’ sans compromettre la souveraineté des Etats en matière de protection des emplois et d’émergence de champions nationaux ou régionaux. C’est cet équilibre qu’il va falloir trouver.

Avez-vous le sentiment qu’autour de vous, vos partenaires sont sensibles ou informés sur la ZLECAf ? Quelle est la perception de ce Traité et de ses impacts ?

Pour dire vrai, beaucoup ne sont pas informés de l’existence de ce traité. Il serait bon de communiquer un peu plus dessus, surtout dans les milieux des investisseurs (entrepreneurs). C’est au travers de reportages télévisés que nous avons eu connaissance de l’existence de la ZLECAf.

En conclusion, est-ce pour vous c’est le moment d’investir en Afrique ? Pourquoi ?

L’Afrique est l’avenir. C’est le continent des opportunités. C’est donc le lieu d’investissement. Les matières premières s’y trouvent. La main d’œuvre y est de plus en plus qualifiée et jeune. Le marché y est. Toutefois, des forts efforts (stabilité politique, cadre juridique,...) doivent être faits afin d’attirer ces investissements.

HENRI SAOUE,
Founder and CEO, IVOS

IF THE AFCFTA CAN BREAK DOWN SOME OF THE ADMINISTRATIVE BARRIERS IN THE FIRST INSTANCE, WE WILL BE HAPPY”

In which sector and in which countries does your company operate - in Africa and globally?

Ivoire Oilfield Services (IVOS) is a company specializing in the provision of environmental services, especially for the extractive industries and the oil exploration and production sector - our client portfolio includes companies such as CNR International, Total Exploration Production, Schlumberger, Halliburton, PETROCI, CI-11...

In a nutshell, we offer environmentally responsible solutions to manage our clients' waste - because waste can be waste for the one who produces it, but it can also be a raw material for another player in another industry. We focus on the circular economy in all our waste management activities. Our main

services include waste treatment, tank cleaning, site maintenance, equipment supply, capacity building in our area of expertise and engineering studies. The waste we deal with is mainly industrial waste.

We are based in Côte d'Ivoire and Senegal. However, we operate in countries such as Mauritania and Guinea Conakry.

What do your investment plans look like - on short, mid, and long term?

We have several investment projects indeed. In the short term, our objective is to build another waste treatment center in Yamoussoukro in central Côte d'Ivoire. This facility will handle industrial waste from the central, northern, and north-western areas of Côte d'Ivoire. Our ambition is also to leve-





Henri Saoue, founder and CEO of IVOS-
Photo credit RR

rage this center to treat industrial waste from neighboring countries such as Mali and Burkina Faso, which have a growing mining industry, and even from Niger. In the mid-term, we aim to fully complete the installation in Senegal of our waste management facility which is mainly focusing on waste generated by the oil industry. This center will be equipped with a high temperature incinerator with a treatment capacity of 10 tons per day. This incinerator will also be equipped with a fume scrubber to avoid any form of atmospheric pollution. In the long term, we want to have our own facilities in countries where we currently only conduct operations, namely Guinea-Conakry, Cameroon, and Mauritania.

What type of constraints are you confronted with, in your countries or regions of operation?

Like most entrepreneurs, we are, indeed, confronted to issues in our daily operations.

First, there are administrative issues as we often must go through complex and long procedures. Some business practices, in particular those aimed to promote local or national content, can be difficult to implement. Thus, granting a majority in the capital of a structure to a local partner simply because this partner is from the host country can sometimes be a challenge in highly technical sectors such as ours, in which leadership must also rely on specific competences that are not always present in the countries of operation. The principle of local content is good and should be maintained but aligned with the freedom of establishment which is the subject of one of the other AfCFTA protocols. This could lead to new and more effective ways of implementing this principle, such as granting blocking minorities to host country partners with an obligation, for those entering the market, to carry out an effective



Henri Saoue affirms: Africa is the continent of opportunity, but efforts must be made to promote investments - Photo credit RR

transfer of skills within a given period. With the AfCFTA, it is in fact the promotion of 'African content' that must be guaranteed - for products as well as for skills - and it is necessary to ensure schemes and approaches that encourage partnerships and joint ventures between countries of the continent.

“

“With the AfCFTA today, we have a general legal framework, but there is still a long way to go on the rest”

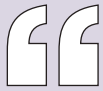
There are also financial issues. During the first years of IVOS' existence, no financial institution wanted to trust us by providing the financing required for investments and for our operations. However, almost two years ago, as we started to be recognized as serious players and as our young company demonstrated its resilience, two banks decided to support us. And this is going well. For start-ups, it is almost impossible to provide the guarantees that the banks require. This is perhaps the heart of the matter. As a solution, we would suggest for guarantee funds for the development of entrepreneurship to be set up at state or even sub-regional level. While these funds already exist in some cases, it would be interesting to speak more about them to make them more accessible. As far as traditional commercial banks are concerned, it is also perhaps time for them to ease, without compromising their existence, their conditions to support SMEs. The development of our African states will be achieved through an active private

sector, in which entrepreneurial approaches could be supported.

Finally, there is the fiscal pressure. A company only really starts to take off after its first two years of existence. It would be a good idea to reduce or even cancel the tax burden on companies during this period. In any case, what the States lose in taxes during these two years can be offset when the company starts to take off, thanks to the jobs it can create and the development it can bring. This tax effort will be the state's share of the development investment.

Is the entry into force of the AfCFTA, which should favour investments in Africa, an opportunity for you and your company?

Look, if the AfCFTA, which is the 'African Continental Free Trade Area', can break down some of the administrative barriers in the first instance, we will be happy.



“With the AfCFTA, we could move towards ‘African content’ and ‘regional content’ without compromising the sovereignty of states in terms of job protection and the emergence of national or regional champions. This is the balance that needs to be found

A concrete example: IVOS has a water treatment unit manufactured in Côte d’Ivoire. This unit is used for our operations in Abidjan. We wanted to manufacture the same equipment and transport it to one of our countries of operation. The customs duties that we were told we should pay were so high that we had to back out and look for a company capable of manufacturing the same equipment in that country - and our search, although intense, was unsuccessful as there is, to date, a skills and technical capacity gap there. Meanwhile, there is a growing need in the relevant market. This is a reality that the AfCFTA could help to resolve.

The first objective of the AfCFTA as it stands is to facilitate the free movement of goods and encourage the manufacturing and trade of ‘Made in Africa’ products and equipment. This is of particular interest to us at IVOS because most of the equipment we need for our facilities is manufactured and assembled in Africa - in this case in Côte

d’Ivoire and Senegal. The prospect of having lower tariffs in the future can make a difference for us. This is a first step.

We also hope that with the AfCFTA, we will be able to have access to registers of standards for our activities, at least for the ECOWAS zone, and that the freedom of establishment, i.e. to create a company, will also be facilitated. Look, when the United Kingdom decided to leave the European Union, what was the big difficulty? It was not the currency, because they already had their own currency. But it was above all to find a solid agreement that would allow the United Kingdom to maintain smooth trading process with the European Union - and in fact, this example allows us to understand that if the general legal framework is important, we must also consider all the supporting enablers, such as common standards, certification and mutual recognition of products, transport logistics for goods, clear information on the conditions to access the market and application of preferential tariffs.... With the AfCFTA today, we have a general legal framework, but there is still a long way to go on the rest. Apparently, discussions are underway but, surprisingly, information on the more concrete aspects is not widely disseminated to entrepreneurs. We do not know who to turn to in order to access this information.

What are your expectations regarding this agreement?

We hope that the AfCFTA will be a truly free trade area. With the global pandemic of COVID-19, it is observed that large regional groups outside of Africa are refocusing on their regions or origin to ensure their survival. This situation may provide an opportunity for the AfCFTA, by focusing on strengthening intra-African trade.

What are your fears...? Especially, do you expect that the AfCFTA will be more beneficial to foreign private investors or African private investors - and why?

We hope that the AfCFTA will be more than just another treaty. That it is not just only about saying that we have created a free trade area, but which in reality it does not work. This is our first fear - that states prefer to continue to apply existing national legislation or continue to favour certain bilateral partnerships that would limit, for the companies incorporated on their territory, access to opportunities across the entire Africa.

The AfCFTA could be an opportunity for African states to harmonize their policies on investment, job protection for nationals, and the implementation of ‘local content’ laws. With the AfCFTA, we could move towards ‘African content’ and ‘regional content’ without compromising the sovereignty of states in terms of job protection and the emergence of national or regional champions. This is the balance that needs to be found.

Do you have the feeling that, around you, your partners are receptive or informed about the AfCFTA? How are the Treaty and its impacts perceived?

To be honest, many people are not aware of the existence of this treaty. It would be good to communicate a little more about it, especially in the investor (entrepreneur) community. It was through television reports that we became aware of the existence of the AfCFTA.

As a conclusion, is now the time to invest in Africa? Why?

Africa is the future. It is the continent of opportunity. It is therefore the place for investment. The raw materials are there. The workforce is increasingly qualified and young. The market is there. However, strong efforts (political stability, legal framework, etc.) must be made to attract these investments.

Interview Professeur Daniel Mukoko Samba

IL EST NÉCESSAIRE DE CONTINUER À MOBILISER TOUS LES ÉTATS MEMBRES DE L'UNION AFRICAINE »

Le Président Félix-Antoine Tshisekedi s'est engagé, lors du 34ème Sommet de l'Union africaine, à consacrer une de ses priorités, en tant que président en exercice de l'UA, à accélérer le développement de la ZLECAf. Selon quel agenda et quelles priorités ?

La ZLECAf est l'un des projets phares de l'Agenda 2063 de l'UA dans le but d'accélérer la croissance économique et le développement de l'Afrique. De ce fait, l'agenda du Président Tshisekedi est bien celui qui a été adopté le 5 décembre 2020, lors de la 13ième Session extraordinaire de la Conférence de l'UA consacrée à la mise en œuvre de la ZLECAf. Ainsi, conformément à la programmation des activités convenue lors de ce sommet extraordinaire, la présidence de la RDC se concentrera, en premier lieu, sur la mobilisation de tous les Etats pour la signature universelle et la ratification de l'Accord de la ZLECAf.

La situation d'aujourd'hui indique que sur les 55 pays de l'UA: 36 pays ont ratifié l'Accord sur la ZLECAf et déposé les instruments de ratification (sont donc des Etats parties) ; 1 pays (Algérie) a déjà ratifié, mais les instruments ne sont pas déposés ; 17 pays ont signé et n'ont pas encore ratifié l'Accord sur la ZLECAf (notamment la RDC) ; 1 pays (Érythrée) n'a pas encore adhéré à l'Accord. Il est donc nécessaire de continuer à mobiliser tous les États membres de l'Union africaine qui ne l'ont pas fait pour signer et ratifier l'Accord sur la ZLECAf.

Ensuite, finaliser les négociations en suspens sur les règles d'origine. Aujourd'hui, la couverture des règles d'origine convenues est estimée à environ 82% du total des lignes tarifaires sur la base desquelles les échanges ont



Professeur Daniel Mukoko Samba, en charge de la question ZLECAf, en RD Congo
- Crédit photo Primature RDC-DR

lieu sur le marché de la ZLECAf. Il est nécessaire de pouvoir régler les questions en suspens sur les règles d'origine d'ici juin 2021, conformément aux décisions prises par la Conférence des Chefs d'État. De même, il convient de finaliser les négociations en suspens sur les listes de concessions tarifaires. Les modalités prévues pour le commerce de marchandises dans le cadre de la ZLECAf prévoient la libéralisation de la quasi-totalité des échanges en éliminant en premier lieu les droits de douane sur 90% des lignes tarifaires sur une période de temps spécifiée (d'au moins 10 ans), et ensuite sur les droits de douane de 7% des lignes tarifaires des produits jugés sensibles pour les Etats. Le Secrétariat de la ZLECAf a reçu 75% des concessions tarifaires

soumises par les États membres. Il est indispensable d'amener tous les Etats membres et/ou les unions douanières à soumettre les listes de concessions tarifaires. Finaliser également les négociations en suspens sur le commerce des services. Le Comité du commerce des services institué par le Protocole sur le commerce des services a commencé ses travaux en vue de la libéralisation progressive des secteurs des services. La situation au 31 janvier 2021 indique que trente-quatre (34) pays avaient soumis leurs offres initiales concernant le commerce des services. Ainsi, il est impératif de finaliser ces négociations en cours sur le commerce des services d'ici juin 2021.

En résumé, il est question d'accélérer le processus de la mise en œuvre de la ZLECAf qui a connu un retard à cause de la pandémie de Covid-19. Cette dernière a fait que le démarrage des échanges commerciaux initialement prévu le 1er juillet 2020 n'a pu avoir lieu que le 1er janvier 2021.

Quels sont les priorités de cet agenda ?

Au regard de cet agenda, toutes les activités prévues sont prioritaires. Pour rappel, lors de la 13ème Session extraordinaire du 05 décembre 2020, la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement avait décidé de commencer la négociation sous le régime de la ZLECAf le 1er janvier 2021, sur la base des listes tarifaires et des concessions légalement applicables et réciproques, avec des règles d'origine convenues et de la documentation douanière. Ceux-ci incluent : les listes définitives de concessions tarifaires soumises par les États parties ; les listes finales de concessions tarifaires soumises par les unions douanières dont les membres ont tous ratifié l'Accord de la ZLECAf ou par les membres des unions douanières qui ont ratifié l'Accord de la ZLECAf et peuvent légalement mettre en œuvre la Liste de concessions tarifaires sur une



Surmonter les défis passe avant tout par une volonté politique. La signature et la ratification de l'Accord sur la ZLECAf ne suffisent pas pour témoigner de la volonté réelle des Etats membres à poser les actions concrètes requises pour la matérialisation de la ZLECAf.



Le président de la RD Congo, Félix Tshisekedi, président en exercice de l'UA, a inscrit la mise en place de la ZLECAf parmi ses priorités -Crédit photo Présidence RDC-DR

base individuelle ; les règles d'origine convenues ; et la documentation douanière requise pour le commerce préférentiel dans le cadre de la ZLECAf.

Quels sont les défis qui freinent le développement du processus et comment les surmonter ?

Les défis qui freinent le processus de la ZLECAf sont relatifs à la mise en œuvre de la ZLECAf qui présente de nombreux défis auxquels les pays africains doivent faire face. Ceux-ci sont d'ordre politique, juridique, infrastructurel, financier et sécuritaire.

Les surmonter passe avant tout par une volonté politique. La signature et la ratification de l'Accord sur la ZLECAf ne suffisent pas pour témoigner de la volonté réelle des Etats membres à poser les actions concrètes requises pour la matérialisation de la ZLECAf. Cette volonté doit notamment se manifester dans l'accompagnement que les Etats doivent apporter aux entreprises dans les différents pays.

Il y a par ailleurs des défis d'ordre juridique. Comme pour l'accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il ne peut

avoir d'échanges commerciaux internationaux qui ne tiennent compte des droits de propriété intellectuelle sur les biens et services échangés. Cependant, la ZLECAf n'a pas pris en compte la question de la gestion des droits de propriété intellectuelle.

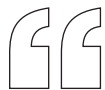
Il y a lieu de noter que le respect des droits de propriété intellectuelle fluidifie davantage les échanges commerciaux. Cependant, la disparité des systèmes de gestion des droits de propriété intellectuelle constitue un obstacle à la fluidité des échanges commerciaux entre pays africains. Par ailleurs, plusieurs Communautés Economiques Régionales (CER) en Afrique n'ont pas encore atteint un niveau d'intégration satisfaisant pour faciliter la libre circulation des biens et des personnes.

Sur le plan des infrastructures également. L'absence de voies de communication entre les pays du continent est un frein majeur pour la zone de libre-échange continentale. En Afrique, se déplacer d'un pays à l'autre n'est pas souvent facile. Ainsi, dans la structure des coûts, la part de coûts de transports est très élevée. Toutefois, certaines CERs ont déjà fait des avancées sur ce terrain. Mais beaucoup reste à faire en termes de routes, voies ferrées et correspondances aériennes. Ces infrastructures de communication sont indispensables à l'augmentation des échanges

des biens et des services entre pays africains.

En outre, les communications électroniques et l'accès à l'Internet et au téléphone, qui sont des outils importants pour les transactions à distance, ont encore des prix prohibitifs dans certains pays, affichant des niveaux très élevés. En plus, la qualité de la connexion Internet est aussi problématique, tout autant que la production et la distribution de l'énergie électrique.

S'ajoutent à la liste des défis d'ordre financier. Les budgets de plusieurs États dépendent largement des recettes douanières, notamment les droits à l'exportation des matières premières. Avec la ZLECAf, les recettes budgétaires des pays dont les économies sont très dépendantes de cette activité seront réduites à cause de l'abaissement des barrières douanières. Cela n'aurait pas été grave si le secteur de production locale était bien structuré dans la plupart des pays du continent. Avec un secteur informel qui, selon les estimations, représente plus de la moitié du PIB dans certains pays, les recettes fiscales ne vont pas augmenter du jour au lendemain.



« Conscient des avantages et des opportunités de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) pour les États, le Président Félix-Antoine Tshisekedi pense que le dialogue sur le plan continental et national doit être inclusif »

Des mécanismes sont inscrits à l'agenda pour faire face aux défis relatifs à la ZLECAf. Le Président Félix-Antoine Tshisekedi compte faire recours aux liens interpersonnels entre les Chefs d'Etat et de Gouvernements et à des négociations inclusives avec les différents partenaires pour parvenir à : la signature universelle et ratification de l'Accord, l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies nationales, la mise en œuvre d'un mécanisme de coordination entre les Communautés Economiques Régionales, la Commission de l'UA et le Secrétariat de la ZLECAf, au renforcement des capacités des administrations douanières, ainsi qu'à la mise en œuvre de la facilité d'ajustement de la ZLECAf.

Conscient des avantages et des opportunités de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) pour les Etats, le Président Félix-Antoine Tshisekedi pense que le dialogue sur le plan continental et national doit être inclusif. Toutes les parties prenantes de la vie économique et sociale doivent y être associées pour trouver des solutions aux défis auxquels les Etats font face dans la négociation pour une meilleure progression de la mise en œuvre de la ZLECAf (le secteur privé, la société civile, les parlementaires).

En effet, le processus demande l'engagement de tous, les États, les institutions, le secteur privé... Comment les mobiliser ?

La réussite de la mise œuvre de la ZLECAf rend impératif la mobilisation de tous. C'est pourquoi, il est exigé de chaque Etat membre de créer et faire fonctionner un Comité national de la ZLECAf ; d'élaborer et mettre en œuvre une stratégie nationale pour la mise en œuvre de la ZLECAf définissant les supports et matériels de vulgarisation et sensibilisation des acteurs du secteur public, privé, et de la société civile.

En plus, le renforcement des capacités en matière des règles d'origine (qui définissent la nationalité économique de la marchandise) et des documents

commerciaux d'usage dans la ZLECAf, la sensibilisation des milieux d'affaires au niveau national aux opportunités de commerce et d'investissement sur le marché de la ZLECAf sont des activités exigées. Par ailleurs, l'implication de plusieurs organisations internationales et celle des coopérations bilatérales est nécessaire.

La ZLECAf c'est également une histoire d'hommes et de femmes. Comment comptez-vous sensibiliser les populations africaines aux enjeux de la ZLECAf et plus largement de l'intégration africaine ?

Le commerce joue un rôle important dans l'autonomisation économique des femmes. En plus, sur le continent, nous trouvons une grande majorité de femmes et de jeunes dans l'exercice du petit commerce et du commerce trans-frontalier. Ils sont nombreux ces acteurs du secteur commercial qui voyagent à travers le monde pour approvisionner les marchés des différents pays. Eux aussi sont directement concernés par la ZLECAf dont ils doivent être des agents actifs. C'est pourquoi il est important que, dans le cadre de la stratégie de mise en œuvre de la ZLECAf que dans chaque Etat membre soit organisé des campagnes de sensibilisation impliquant différents milieux associatifs. C'est dans cette perspective que le Président Félix-Antoine Tshisekedi, lors de son discours le 6 février 2021 au siège de l'UA a dit : « Fort de ma vision d'une Union africaine au service des peuples africains, je me propose précisément de faire sortir notre organisation, avec votre concours à tous, de salles des conférences, des dossiers durs de nos ordinateurs et des dossiers bien ficelés de nos secrétariats. J'entends l'amener dans les cours d'écoles, au milieu de camps de réfugiés, au cœur des marchés de nos villes et de champs de nos villages. »

* Le Professeur Daniel Mukoko Samba est économiste et politicien kino-congolais. Ancien ministre, il est en charge de la question de la Zone de libre-échange continentale africaine en RD Congo.



THE
AFROCHAMPIONS
INITIATIVE

Our conviction: the AfCFTA is more than a trade treaty.

Notre conviction: la ZLECAf est
bien plus qu'un traité commercial.

AfCFTA holds the key to trigger an infrastructure and economic transformation of Africa.

La transformation économique de l'Afrique
et le déploiement d'infrastructures
dépendent de la ZLECAf.



Interview Professor Daniel Mukoko Samba

«IT IS NECESSARY TO CONTINUE TO MOBILIZE ALL MEMBER STATES OF THE AFRICAN UNION

President Félix-Antoine Tshisekedi pledged at the 34th African Union Summit that one of his priorities as current AU Chairperson would be to accelerate the operationalization of the AfCFTA. According to which agenda and which priorities?

The AfCFTA is one of the flagship projects of the AU's Agenda 2063 identified to accelerate Africa's economic growth and development. Thus, President Tshisekedi's agenda is indeed the one adopted on December 5, 2020, during the 13th Extraordinary Session of the AU Assembly dedicated to the implementation of the AfCFTA. In accordance with the schedule of activities agreed at this extraordinary summit, the DRC Presidency will focus, first and foremost, on mobilizing all states for the universal signature and ratification of the AfCFTA Agreement.

The situation today indicates that out of the 55 AU countries: 36 countries have ratified the AfCFTA Agreement and deposited the instruments of ratification (are therefore States Parties); 1 country (Algeria) has already ratified, but the instruments have not been deposited; 17 countries have signed and not yet ratified the AfCFTA Agreement (including the DRC); 1 country (Eritrea) has not yet acceded to the Agreement. It is therefore necessary to continue to mobilize all African Union member states that have not done so to sign and ratify the AfCFTA Agreement.

Second, finalize the outstanding negotiations on rules of origin. Today, the coverage of agreed rules of origin is estimated at about 82% of the total tariff lines on the basis of which trade takes place in the AfCFTA market. There is a need to resolve outstanding



Professor Daniel Mukoko Samba, in charge of the AfCFTA issue, in DR Congo
- Photo credit Primature DRC-RR

issues on rules of origin by June 2021, in line with the decisions taken by the Heads of State Conference. Similarly, the outstanding negotiations on the schedules of tariff concessions should be finalized. The planned modalities for trade in goods under the AfCFTA provide for the liberalization of all trade by first eliminating tariffs on 90% of tariff lines over a specified period of time (of at least 10 years), and later on tariffs on 7% of tariff lines of products deemed sensitive to the states. The AfCFTA Secretariat has received 75% of the ta-

riff concessions submitted by member states. It is essential to get all member states and/or customs unions to submit lists of tariff concessions. Outstanding negotiations on trade in services need also to be finalized. The Committee on Trade in Services established by the Protocol on Trade in Services has started its work for the progressive liberalization of services sectors. Thirty-four (34) countries have submitted their initial offers on trade in services, as of January 31, 2021. Therefore, it is impe-



The president of DR Congo, Felix Tshisekedi, current chair of the AU, has included the establishment of the AfCFTA among his priorities Photo credit Presidency DRC-RR

rative to finalize these ongoing negotiations on trade in services by June 2021.

What are the priorities of this agenda?

In view of this agenda, all the planned activities are given priority. As a reminder, at the 13th Extraordinary Session of December 5, 2020, the Confe-



Overcoming challenges requires, above all, political will. The signing and ratification of the AfCFTA Agreement is not enough to demonstrate the real willingness of member states to take the concrete actions required to materialize the AfCFTA.

rence of Heads of State and Government had decided to start negotiating under the AfCFTA regime on January 1, 2021, on the basis of legally applicable and reciprocal tariff schedules and concessions, with agreed rules of origin and customs documentation. These include: final Schedules of Tariff Concessions submitted by state parties; final Schedules of Tariff Concessions submitted by customs unions whose members have all ratified the AfCFTA Agreement or by members of customs unions that have ratified the AfCFTA Agreement and can legally implement the Schedule of Tariff Concessions on a case-by-case basis; agreed rules of origin; and the customs documentation required for preferential trade under the AfCFTA Agreement.

What are the challenges slowing down the development of the process and how can they be overcome?

The challenges slowing down the AfCFTA process relate to the implementation of the AfCFTA which presents many challenges for African countries. These are political, legal, infrastructural, financial and security challenges.

Overcoming them requires, above all, political will. The signing and ratification of the AfCFTA Agreement is not enough to demonstrate the real willingness of member states to take the

concrete actions required to materialize the AfCFTA. This willingness must be demonstrated in particular in the support that states must provide to businesses in the various countries.

There are also legal challenges. As with the World Trade Organization’s (WTO) Trade-Related Intellectual Property Rights (TRIPS) agreement, there can be no international trade that does not take into account the intellectual property rights of the goods and services traded. However, the AfCFTA has not addressed the issue of IPR management.

It is worth noting that the enforcement of intellectual property rights makes trade more fluid. However, the disparity of intellectual property rights management systems is an obstacle to fluid trade between African countries. Moreover, several Regional Economic Communities (RECs) in Africa have not yet reached a satisfactory level of integration to facilitate the free movement of goods and people.

In terms of infrastructure, too. The lack of communication channels between the countries of the continent is a major obstacle to the continental free trade area. In Africa, moving from one country to another is often not easy. Thus, in the cost structure, the share of transport costs is very high. However, some RECs have already made progress in this area. But much remains to

be done in terms of roads, railroads and air connections. These communication infrastructures are essential for increasing the exchange of goods and services between African countries.

In addition, electronic communications and access to the Internet and telephone, which are important tools for long-distance transactions, are still prohibitively expensive in some countries. In addition, the quality of the Internet connection is also problematic, as is the production and distribution of electrical power.

There are also financial challenges. The budgets of several states depend heavily on customs revenues, including export duties on raw materials. With the AfCFTA, the budgetary revenues of countries whose economies are highly dependent on this activity will be reduced because of the lowering of tariffs. This would not have been a problem if the local production sector was well structured in most countries of



«Aware of the advantages and opportunities of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) for the States, President Félix-Antoine Tshisekedi believes that dialogue at the continental and national levels must be inclusive»

the continent. With the informal sector estimated to account for more than half of GDP in some countries, tax revenues will not increase overnight.

Mechanisms are on the agenda to address the challenges of the AfCFTA. President Félix-Antoine Tshisekedi intends to use the direct and personal links between the Heads of State and Government and inclusive negotiations with the various partners to achieve the universal signature and ratification of the Agreement, the development and implementation of national strategies, the implementation of a coordination mechanism between the Regional Economic Communities, the AU Commission and the AfCFTA Secretariat, capacity building of customs administrations, as well as the implementation of the AfCFTA adjustment facility.

Aware of the benefits and opportunities of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) for states, President Félix-Antoine Tshisekedi believes that dialogue at the continental and national levels must be inclusive. All stakeholders in the business circles and civil society must be involved in order to find solutions to the challenges faced by the States in the negotiation for a better progress in the implementation of the AfCFTA (the private sector, civil society, parliamentarians).

Indeed, the process requires the commitment of all, States, institutions, private sector... How to mobilize them?

The successful implementation of the AfCFTA requires the mobilization of all. For this reason, each member state is required to establish and operate a national AfCFTA committee; develop and implement a national strategy for the implementation of the AfCFTA that defines the media and materials for outreach and sensitization of public, private and civil society actors.

In addition, capacity building on rules of origin (which define the economic nationality of goods) and commercial documents used in the AfCFTA, and sensitization of the national business community on trade and investment opportunities in the AfCFTA market are required. In addition, the involvement of several international organizations and bilateral cooperation is necessary.

Trade plays a major role in the economic empowerment of women. In addition, on the continent, we find a large majority of women and youth involved in petty trade and cross-border trade. There are many actors in the commercial sector who travel around the world to supply the markets of different countries. They too are directly affected by the AfCFTA and must be active agents in the process. This is why it is important that, as part of the AfCFTA implementation strategy, awareness campaigns involving various associations be organized in each member state. In this perspective, President Félix-Antoine Tshisekedi said during his speech on February 6, 2021 at the AU headquarters: «With my vision of an African Union at the service of the African people, I intend to take our organization, with the help of all of you, out of the conference rooms, the hard drives of our computers and the well-crafted files of our secretariats. I intend to take it to the schoolyards, to the refugee camps, to the market places of our cities and the fields of our villages. «

* Professor Daniel Mukoko Samba is an economist and politician from Kinshasa. A former minister, he is in charge of the issue of the African Continental Free Trade Area in DR Congo.



Agreement establishing the AfCFTA

Phase One

Phase Two



Protocol on Rules and Procedures on the Settlement of Disputes



Protocol on Competition Policy



Protocol on Intellectual Property



Protocol on Trade in Goods



Protocol on Trade in Services



Protocol on Investment

Annexes

- Schedules of Tariff Concessions
- Rules of Origin
- Custom Cooperation and Mutual Administrative Assistance
- Trade Facilitation
- Transit Trade and Transit Facilitation
- Technical Barriers to Trade
- Sanitary and Phytosanitary Measures
- Non-Tariff Barriers
- Trade Remedies

Annexes

- Schedules of Specific Commitments
- MFN Exemption
- Annex on Air Transport
- List of priority sectors
- Framework document & regulatory cooperation

Interview Dr Fared Arthur

« UNE OPPORTUNITÉ ÉNORME POUR LE GHANA D'ACCÉDER AUX MARCHÉS POUR LES BIENS ET SERVICES MADE IN GHANA »

Dr Fared Arthur, chef de l'unité de coordination de la ZLECAf, au Ghana-Crédit photo DR

Alors que le Ghana est l'un des premiers pays du continent à avoir adopté une stratégie d'adaptation locale de la ZLECAf, le Dr Fared Arthur, Chef de l'unité de coordination de La ZLECAf, au Ministère du commerce et de l'industrie du Ghana, nous en livre les principaux objectifs.



Quelles opportunités la ZLECAf offre-t-il au Ghana ? S'agit-il d'encourager davantage la production "made in Ghana" ?

La ZLECAf vise à créer un marché africain commun qui rassemble environ 1,3 milliard de consommateurs. Il s'agit d'une opportunité énorme pour le Ghana d'accéder aux marchés pour les biens et services made in Ghana. Il offre également aux industries ghanéennes la possibilité de tirer profit des économies d'échelle et d'accroître leur production. La participation à la ZLECAf permettra d'accroître la création d'emplois pour les jeunes et offrira d'énormes incitations à l'industrialisation et à la diversification économique. Dans la plupart des pays africains, les femmes jouent un rôle très important dans le développement économique et les opportunités offertes par l'accès à un marché continental unifié apporteront des avantages significatifs aux femmes d'affaires ghanéennes

La ZLECAf est entrée en vigueur en janvier dernier. Le

Ghana est l'un des pays qui ont annoncé qu'ils mettaient en place un "plan directeur" pour soutenir les entreprises locales dans le nouveau contexte de la ZLECAf. Pourquoi ?

La ZLECAf s'inscrit dans le droit fil du plan de développement du gouvernement, baptisé « Ghana Beyond Aid », qu'il met en œuvre depuis 2016. Il s'agit notamment de programmes comme l'initiative One District One Factory (1D1F) qui vise à soutenir l'agro-transformation, l'industrialisation et la diversification de l'économie. Parmi les autres initiatives figurent la mise en place de parcs industriels à travers le pays, ou le programme Strategic Anchor Industries qui vise à identifier et promouvoir les industries clés ayant une importance stratégique pour conduire la transformation industrielle. La création d'un environnement permettant aux entreprises locales de tirer pleinement profit de la ZLECAf est donc une extension logique du programme de développement national.



«La ZLECAf offre des possibilités de synergies trans-frontalières et intra continentales dans plusieurs domaines. Dans le secteur de l'énergie, des produits pharmaceutiques, de la finance et dans la libre circulation des compétences entre les États membres»



“La concurrence n’est pas forcément une mauvaise chose. À court terme, il peut y avoir quelques difficultés, mais à long terme, lorsque les règles du jeu seront équitables, la concurrence permettra aux consommateurs africains d’obtenir des biens et des services de bonne qualité et d’un bon rapport qualité-prix.”

Certains observateurs craignent que la ZLECAf ne fasse que renforcer la concurrence entre les États africains. Comment cela peut-il être évité et comment la ZLECAf peut-elle contraire créer plus de synergies économiques entre les pays africains ?

La concurrence n'est pas forcément une mauvaise chose. À court terme, il peut y avoir quelques difficultés, mais à long terme, lorsque les règles du jeu seront équitables, la concurrence permettra aux consommateurs africains d'obtenir des biens et des services de bonne qualité et d'un bon rapport qualité-prix. Pour prévenir la concurrence déloyale, la ZLECAf négocie actuellement une série de protocoles, notamment sur la politique de concurrence, les droits de propriété intellectuelle et l'investissement. Le protocole sur la politique de concurrence vise à réglementer la concurrence et à protéger les intérêts des pays participants.



Les autorités ghanéennes misent sur la ZLECAf pour promouvoir le made in Ghana - crédit photo ANA

Le défi consiste également à attirer les investisseurs. La ZLECAf est-il l'occasion de repenser les partenariats du Ghana et de s'adresser à de nouveaux types d'investisseurs, notamment en provenance d'Afrique ?

Bien sûr, la ZLECAf offre des possibilités de synergies transfrontalières et intra continentales dans plusieurs domaines. Dans le secteur de l'énergie, des produits pharmaceutiques, de la finance et dans la libre circulation des compétences entre les États membres. Le Ghana entend tirer profit de ces possibilités pour créer une économie dynamique et encourager les entreprises ghanéennes à établir des partenariats afin d'attirer des investissements, notamment en provenance d'Afrique.

Quel est le rôle du secteur privé ghanéen dans cette stratégie ? Au-delà des investissements, voyez-vous dans la ZLECAf des

opportunités pour soutenir le secteur privé ghanéen ?

Le secteur privé est le principal bénéficiaire de la participation du Ghana à la ZLECAf et il existe plusieurs programmes gouvernementaux destinés au secteur privé. En outre, le Ghana met en œuvre un programme bien pensé de sensibilisation et de conscientisation. Les organismes concernés par le commerce, telles que l'Autorité ghanéenne de promotion des exportations, l'Autorité ghanéenne de normalisation, la Chambre nationale de commerce et d'industrie du Ghana, le Conseil national de la petite industrie, sont toutes activement engagées pour garantir un soutien efficace du secteur privé sous diverses formes, notamment la formation professionnelle et la modernisation des équipements. L'objectif est de rendre les entreprises ghanéennes plus compétitives et d'attirer les investissements.

kantanka, première marque de voiture ghanéenne-DR



Dr Fareed Arthur

“ A HUGE OPPORTUNITY FOR GHANA TO ACCESS MARKETS FOR MADE IN GHANA GOODS AND SERVICES”

Dr Fareed Arthur, head of the AfCFTA Coordination Unit, Ghana- Photo credit RR

As Ghana is one of the first countries on the continent to adopt a local adaptation strategy for the AfCFTA, Dr. Fareed Arthur, Head of the AfCFTA Coordination Unit, Trade and Industry Ministry of Ghana, outlines the main objectives.



What opportunities does the AfCFTA offer to Ghana? Is it about encouraging more ‘made in Ghana’ manufacturing?

The AfCFTA seeks to create a common African Market with 1.3 billion people. This provides a huge opportunity for Ghana to access markets for made in Ghana goods and services. It also provides an opportunity for Ghanaian industries to take advantage of the economies of scale and to expand production. Participation in the AfCFTA will lead to increased employment for the youth and provides huge incentives for industrialization and economic diversification. In most African countries women play very significant roles in the economic development and the opportunities provided by access to a unified continental market will yield significant benefits for Ghanaian women in business.

The AfCFTA entered into force last January. Ghana is one of the countries that have announced that they are putting in place a ‘blueprint’ to support local businesses in the new AfCFTA context. Why?

The AfCFTA falls in line with government’s own blueprint for development which is named Ghana Beyond Aid that it has been pursuing since 2016. These includes programmes like the One District One Factory (1D1F) Initiative which is intended to support agro processing, industrialization and diversification of the economy. Other initiatives are the establishment of Industrial Parks across the country, or The Strategic Anchor Industries Programme which seeks to identify and promote key industries with strategic importance for driving industrial transformation. Creating the enabling environment for local business to harness

“The AfCFTA provides opportunities for cross border and intra continental synergies in several areas. In the energy sector, pharmaceuticals, finance and in the free movement of skills amongst member states”

the full benefits of the AfCFTA is therefore a logical extension of the National development Agenda.

The challenge also about attracting investors. Is the AfCFTA an opportunity to rethink Ghana's partnerships and to reach out to new categories of investors, particularly coming from Africa?

Naturally, the AfCFTA provides opportunities for cross border and intra continental synergies in several areas. In the energy sector, pharmaceuticals, finance and in the free movement of skills amongst member states. Ghana intends to leverage these opportunities to create a vibrant economy, and to encourage Ghanaian businesses to form partnerships to attract investment particularly from Africa.

How is the Ghanaian private sector involved in this strategy? Beyond investments, do you see in the AfCFTA opportunities to support the Ghanaian private sector ?

The private sector is the principal beneficiary of Ghana's participation in the AfCFTA and there are several government programs targeted at the private sector. Additionally, Ghana is implementing a well thought out programme of sensitization and awareness creation. The agencies that are involved



Ghanaian authorities are banking on the AfCFTA to promote Made in Ghana - Photo credit ANA

with trade like the Ghana Export Promotion Authority, the Ghana Standard Authority, the Ghana National Chamber Of Commerce and Industry, the National Board for Small Scale Industry are all actively engaged to ensure efficient private sector support in various forms including professional training and equipment upgrades. This is intended to make the Ghanaian businesses more competitive and also to attract investment.

Some observers fear that the AfCFTA will only drive competition between African states. How can this be avoided and how can instead the AfCFTA create more economic synergies between African countries.

Competition is not necessarily a bad thing. In the short term, there may

be some challenges but in the long run when the level playing field sets in, competition will lead to African consumers getting good quality and value for money goods and services. To forestall unfair competition the AfCFTA is currently negotiating a series of protocols including protocols on competition policy, Intellectual Property Rights and Investment. The protocol on Competition Policy seeks to regulate competition and safeguard the interests of participating countries.



Competition is not necessarily a bad thing. In the short term, there may be some challenges but in the long run when the level playing field sets in, competition will lead to African consumers getting good quality and value for money goods and services.



kantanka, the first Ghanaian car brand-photo credit RR

Arnaud Oulepo

AFCFTA, LE FUTUR PROTOCOLE D'INVESTISSEMENT ET L'ÉLIMINATION PROGRESSIVE DES TBI INTRA-AFRICAINS



Arnaud Oulepo est doctorant au Centre de recherche sur la coopération internationale et le développement (Université Cadi Ayyad, Maroc) et consultant en droit international public - Photo credit DR

« Si le début des échanges représente une étape importante pour le peuple africain, les États membres devront assurer la création d'un environnement propice pour que les jeunes et les femmes du continent puissent profiter des opportunités qu'offre l'Accord »

Les négociations de la phase II de la Zone de libre-échange continentale africaine ("ZLECAF") ayant été retardées en raison de la pandémie de COVID-19, un projet de texte juridique du Protocole d'investissement de la ZLECAF ("Protocole") n'a pas été soumis à la session de janvier 2021 de l'Assemblée, comme prévu initialement. Il y a des raisons de croire qu'avec le récent début des échanges commerciaux selon les règles de l'AfCFTA le 1er janvier 2021, les négociations de la phase II seront, au mieux, positivement accélérées. Selon les initiés, le Protocole qui résultera de ces négociations sera probablement modelé sur le Code panafricain des investissements ("PAIC"), ou du moins reprendra certaines des caractéristiques clés du Code. Le Protocole sera un ingrédient supplémentaire au bol spaghetti africain de lois/codes d'investissement nationaux, d'instruments régionaux liés à l'investissement et de traités d'investissement bilatéraux (extra et intra-africains). La coexistence du Protocole et des TBI intra-africains pourrait nuire à l'objectif global d'harmonisation qui est au centre des préoccupations de nombreux décideurs africains. Les enseignements tirés de l'Union européenne (UE) et des accords bilatéraux d'investissement intra-UE ont montré qu'une intégration accrue rend nécessaire une plus grande harmonisation. Ce cycle de négociations donne aux États africains l'occasion d'apporter plus de prévisibilité au régime d'investissement continental. Ce post propose que les États africains commencent par un programme clair d'élimination progressive des TBI intra-africains existants et les raisons de cette approche sont exposées ci-dessous.

Oded Besserglik contre Mozambique : Un rappel du statut des TBI intra-africains

L'affaire Besserglik peut être décrite comme un cas d'école, rappelant aux acteurs de l'arbitrage d'investissement l'importance d'examiner attentivement les conditions d'entrée en vigueur du TBI qu'ils souhaitent invoquer. Dans cette affaire, le tribunal arbitral s'est déclaré à l'unanimité incompétent pour connaître des demandes parce que l'instrument de consentement sous-jacent - le TBI Mozambique-Afrique du Sud - n'était pas en vigueur, les deux États n'ayant pas respecté leurs obligations de notification respectives comme l'exige l'article 12,

paragraphe 1, du TBI. En conséquence, l'affaire Besserglik a permis de faire la lumière sur le statut des TBI intra-africains. Certains de ces TBI ont été conclus dans les années 1980, 1990, et sont toujours en attente de ratification. Citons par exemple le TBI Tunisie-Mauritanie (1986), le TBI Tunisie-Mali (1986), le TBI Égypte-Ouganda (1995) et le TBI Angola-São Tomé et Príncipe (1995). Bien que l'article 18 de la Convention de Vienne sur le droit des traités (CVT) exige des États qu'ils ne " privent pas un traité de son objet et de son but " avant son entrée en vigueur, l'importance d'un consentement valide à l'arbitrage - ainsi que les réclamations limitées qui pourraient être présentées concernant l'incompatibilité avec l'article 18 - rend difficile l'invocation de cette disposition. A la connaissance de cet auteur, aucune affaire ISDS n'a été introduite à ce jour sur la base de l'article 18 de la CVDT. Selon le Navigateur AII de la CNUCED, sur les 190 TBI intra-africains existants, 130 ne sont toujours pas en vigueur. Trois raisons principales, au-delà de la bureaucratie technique souvent évoquée, peuvent expliquer pourquoi les États africains n'ont pas enclenché le processus de ratification, ou pourquoi ces processus sont si longs.

Priorité de l'agenda politique sur la diplomatie économique

Une littérature importante, notamment dans le domaine des sciences politiques, lie la conclusion d'accords bilatéraux d'investissement à l'existence de relations diplomatiques entre les États, et décrit les traités d'investissement comme un moyen de consolider ces relations. Expliquant pourquoi l'Ukraine était si désireuse de conclure un TBI avec le Royaume-Uni en 1979, Lauge N. Poulsen a déclaré "[...] les TBI sont souvent signés en partie pour promouvoir des programmes de politique étrangère [...] ou pour établir des liens diplomatiques entre les États". Cette explication pourrait être transposée au contexte africain, où l'on pourrait s'interroger sur l'intention réelle des États parties lorsqu'ils signent des TBI intra-africains. Certains de ces pays l'ont probablement fait sans aucun motif de diplomatie économique à l'époque. Dans la pratique, les TBI sont souvent intégrés à la longue liste d'accords signés par les représentants des gouvernements lors de leurs visites d'État.

La faiblesse des flux d'IDE entre les États africains dissuade le processus de ratification

Selon une étude récente de la Banque africaine de développement (BAD), les IDE intra-africains de 2003 à 2017 se sont élevés à environ 92,8 milliards USD et ont été répartis entre quatre pays exportateurs de capitaux, à savoir le Kenya (8%), le Maroc (11%), le Nigeria (9%) et l'Afrique du Sud (39%). Bien qu'encourageante, l'étude nous rappelle que les IDE intra-africains restent faibles, et confirme l'axe traditionnel des IDE qui circulent du Nord vers le Sud. S'interrogeant sur le traitement différent que les États africains accordent aux TBI intra-africains et à ceux conclus avec des parties non africaines, Gracious Avayiwoe, prenant le Ghana comme étude de cas, suggère que le volume attendu des IDE semble être un facteur déterminant dans la décision de ratifier ou non :

"On peut trouver assez déroutant que le Ghana s'empresse de conclure des TBI et ne veuille pas les ratifier. Comme la majorité des TBI non ratifiés sont des TBI sud-sud - principalement intra-africains - et que les autres parties contractantes ont une force économique et politique égale ou inférieure à celle du Ghana, il pourrait s'ensuire que le pays attache beaucoup d'importance à ses TBI nord-sud - peut-être en raison du volume d'investissement envisagé qui pourrait en découler - en les ratifiant au détriment des TBI sud-sud".

L'impact des initiatives d'intégration régionale

La logique qui sous-tend la création des communautés économiques régionales (CER), c'est-à-dire la création d'un marché unique sans discrimination, a rendu superflue la nécessité de maintenir des TBI entre les membres d'un même groupe régional, voire de les ratifier, car la plupart des CER fournissent déjà des instruments de protection des investissements comportant des règles de fond similaires.

TBI intra-africains : Rarement invoqués dans les ISDS

En raison de ce manque de ratification, seules trois affaires d'arbitrage d'investissement ont été déposées à ce jour en vertu de TBI intra-africains devant le CIRDI, le principal centre mondial de règlement

des différends en matière d'investissement. Ces affaires CIRDI sont maintenant à différents stades de la procédure, sans préjudice significatif si les États africains décident de mettre en œuvre un plan d'élimination progressive :

☞ Conclu : Oded Besserglik c. Mozambique (TBI Afrique du Sud-Mozambique) ;

☞ Abandonnée : Courts (Indian Ocean) v Madagascar (TBI Maurice-Madagascar) ; et

☞ En attente : LMTE Mauritius c. Madagascar (TBI Maurice-Madagascar).

Les chiffres de l'affaire CIRDI ne doivent pas faire oublier que les États et les investisseurs africains ont également recours à d'autres instances, telles que la CPA ou l'arbitrage ad hoc en vertu des règles de la CNUDCI (pour des exemples d'affaires introduites en vertu d'accords multilatéraux et régionaux, voir, par exemple, Kontinental Conseil Ingénierie c. République gabonaise, introduite en vertu de l'Accord d'investissement de l'OCI ; Burmillia Trust et autres c. Lesotho, introduite en vertu du Protocole d'investissement de la SADC).

Une feuille de route pour la résiliation des TBI intra-africains

La question de la résiliation des TBI intra-africains n'est pas nouvelle en tant que telle ; elle est discutée entre États africains au moins depuis 2015, au moment de la négociation du PAIC. Contrairement à l'UE, où la résiliation des TBI intra-UE était motivée par leur prétendue violation du droit de l'UE, dans le contexte africain, la résiliation serait à l'appui de l'harmonisation. Il n'y a actuellement aucun transfert officiel de compétence à l'Union africaine ou aux CER pour conclure des accords d'investissement au nom de leurs États membres.

Le compte rendu de la réunion d'experts sur l'examen du code panafricain des investissements qui s'est tenue à Kampala (30 novembre - 2 décembre 2015) a soulevé cette question pour la première fois : " il a été observé que les États membres peuvent convenir de remplacer les TBI intra-africains ou les chapitres sur l'investissement dans les accords commerciaux intra-africains après une période déterminée par les États membres "

Dans le même ordre d'idées, l'article 3(2) du PAIC se lit comme suit :

"Nonobstant le paragraphe 1, les États membres peuvent convenir que le présent Code [PAIC] pourrait être révisé pour devenir un instrument contraignant et remplacer les traités bilatéraux d'investissement (TBI) intra-africains ou les chapitres d'investissement dans les accords commerciaux intra-africains après une période déterminée par les États membres (1) ou après la période d'expiration fixée dans les TBI et les chapitres d'investissement existants dans les accords commerciaux (2)" (soulignement ajouté).

L'option 1, c'est-à-dire "après une période déterminée par les États membres", requiert une volonté politique. Elle pourrait être mise en œuvre soit (i) par une déclaration de l'Union africaine invitant les États à procéder à la résiliation des TBI intra-africains (qu'ils soient en vigueur ou qu'ils viennent d'être signés) après l'entrée en vigueur du protocole d'investissement de la ZLECAf ; soit (ii) par un article contenu dans le protocole lui-même exhortant les États, dans un délai précis (par exemple 5 ans), à démanteler les TBI intra-africains existants.

Des nouvelles récentes de l'Union africaine suggèrent que les États africains pourraient envisager cette option. Lors de la 13e session extraordinaire sur l'AfCFTA qui s'est tenue le 5 décembre 2020, les ministres du commerce de l'Union africaine (AMOT) ont adopté un projet de déclaration sur le risque de règlement des différends entre investisseurs et États. Selon des initiés, le projet de déclaration prévoit une suspension temporaire mutuelle des dispositions relatives au règlement des différends entre investisseurs et États dans les accords bilatéraux d'investissement (bien qu'elles ne soient pas encore publiques, les discussions autour de la déclaration suggèrent que la suspension pourrait s'appliquer aux accords bilatéraux d'investissement intra et extra-africains), parmi d'autres mesures d'atténuation visant à se protéger contre toute réclamation pour des mesures qu'ils auraient pu prendre pour faire face à la pandémie. La Déclaration constitue un élan important vers une élimination complète plus large des TBI intra-africains.

Lors de l'examen de l'option 2, "après la période de résiliation fixée dans les TBI existants et les chapitres sur l'invest-

tissement des accords commerciaux", les États pourraient souhaiter ajouter dans un "Accord de résiliation des TBI intra-africains" une formulation particulière afin d'exclure les effets des "clauses de caducité" contenues notamment dans les TBI, qui peuvent prolonger les dispositions de fond des TBI pour 5 ou 10 ans supplémentaires, comme l'ont fait les États membres de l'UE.

Remarques finales

Quel devrait être le rôle du protocole d'investissement de l'AfCFTA dans la structure pyramidale (nationale, régionale et continentale) de la réglementation des investissements sur le continent ? La question sera au centre de la négociation du protocole. Dans un souci d'harmonisation et de prévisibilité, les États devraient envisager une élimination progressive des TBI intra-africains. La majorité d'entre eux n'ayant pas été ratifiés et un certain nombre ayant été invoqués dans des affaires d'ISDS, les États africains sont en bien meilleure position que leurs homologues de l'UE, s'ils souhaitent poursuivre cette option. Le dernier obstacle à surmonter est une question de réalpolitik, à savoir si les principaux pays africains exportateurs de capitaux accepteraient de résilier leurs TBI intra-africains. À titre d'exemple, au milieu de la crise éthiopienne du Tigré, les investisseurs égyptiens qui ont souffert du conflit envisageraient de poursuivre l'Éthiopie en vertu du TBI Égypte-Éthiopie, si une solution à l'amiable n'est pas trouvée. Ce défi est surmontable à condition que le protocole, une fois adopté, soit ratifié dans un délai très court par toutes les parties signataires.

Arnaud OULEPO est doctorant au Centre de recherche sur la coopération internationale et le développement (Université Cadi Ayyad, Maroc) et consultant en droit international public. Ancien stagiaire au CIRDI (Groupe de la Banque mondiale), il commente régulièrement le droit international de l'investissement, la politique africaine, l'économie et les questions de développement.



African Sovereign Wealth Funds Index 2018

A Report by

Konfidants
Strategy | Transactions | Advisory



Arnaud Oulepo

AFCFTA, THE FUTURE INVESTMENT PROTOCOL, AND THE PHASING-OUT OF INTRA-AFRICAN BITS



Arnaud OULEPO is a PhD candidate at the Centre of Research for International Cooperation and Development (University Cadi Ayyad, Morocco) and consultant in public international law- Photo credit RR

As Phase II negotiations of the African Continental Free Trade Area (“AfCFTA”) have been delayed due to the COVID-19 pandemic, a draft legal text of the AfCFTA Investment Protocol (“Protocol”) has not been submitted to the January 2021 Session of the Assembly, as originally expected. There are reasons to believe that with the recent start of trading under AfCFTA rules on January 1, 2021, Phase II negotiations will be positively sped up at best. According to insiders, the Protocol that will result from these negotiations is likely to be modelled on the Pan African Investment Code (“PAIC”), or at least embody some of the Code’s key features. The Protocol will be an additional ingredient to the African spaghetti bowl of domestic investment laws/codes, regional investment-related instruments, and bilateral investment treaties (extra and intra-Africa). The co-existence of the Protocol and intra-African BITs might undermine the overall objective of harmonisation that is the focus for many African policymakers. The lessons learned from the European Union (EU) and intra-EU BITs has shown that increased integration creates a need for more harmonisation. This round of negotiation gives African States the opportunity to provide more predictability in the continental investment regime. This post proposes that African states should start with a clear phasing-out programme of existing intra-African BITs and the reasons for this approach are outlined below.

Oded Besserglik v Mozambique: A Reminder of the Status of Intra-Africa BITs

The Besserglik case can be described as a *cas d’école*, reminding investment arbitration actors of the importance of looking carefully to the conditions of entry into force of the BIT that they wish to rely on. In this case, the arbitral tribunal unanimously declared itself incompetent to hear the claims because the underlying instrument of consent – the Mozambique-South Africa BIT – was not in force, both States having failed to comply with their respective notification obligations as required by Article 12(1) of the BIT. Accordingly, the Besserglik case shed a light on the status of intra-African BITs. Some of these BITs were concluded back in the 1980s, 1990s, and are still awaiting ratification. Examples include

the Tunisia-Mauritania BIT (1986), Tunisia-Mali BIT (1986), Egypt-Uganda BIT (1995) and Angola-São Tomé and Príncipe BIT (1995). Although Article 18 of the Vienna Convention on the Law of Treaties (VCLT) requires States not “to defeat the object and purpose of a treaty” prior to its entry into force, the importance of a valid consent to arbitration – as well as the limited claims that might be brought concerning inconsistency with Article 18 – makes difficult the invocation of this provision. To the best of this author’s knowledge, no ISDS case to date has been brought on the basis of Article 18 of VCLT. According to UNCTAD IIA Navigator, out of 190 existing intra-African BITs, 130 are still not in force. Three main reasons, beyond the often-heard technical bureaucracy, may explain why African states have not set in motion the ratification process, or why these processes take so long.

Political agenda prioritised over economic diplomacy

A significant body of literature, particularly in the field of political science, links the conclusion of BITs to the existence of diplomatic relations between States, and describes investment treaties as a mean to consolidate those relations. Explaining why Ukraine was so eager to enter into a BIT with the United Kingdom in 1979, Lauge N. Poulsen declared “[...] BITs are often signed partly to promote foreign policy agendas [...] or to tie in, diplomatic links between States”. This explanation could be transposed to the African context, where one could question the real intent of the State parties when signing intra-African BITs. Some of these countries probably did so with no motives of economic diplomacy at the time. In practice, BITs are often embedded in the large list of agreements government officials signed when on state visits.

The weak FDI flows between African States disincentivizes the ratification process

According to a recent study by the African Development Bank (AfDB),

intra-Africa FDI from 2003 to 2017 was about USD 92.8 billion and allocated between four capital-exporting countries namely, Kenya (8%), Morocco (11%), Nigeria (9%), and South Africa (39%). Although encouraging, the study reminds us that intra-Africa FDI remains small, and confirmed the traditional axis of FDI which flows from North to South. When questioning the different treatment African States accord to intra-African BITs and those concluded with non-African parties, Gracious Avayiwoe, taking Ghana as a case study, suggests that the expected volume of FDI seems to be a determinant factor in the decision to ratify or not:

“One may find it quite puzzling why Ghana would eagerly conclude BITs and be unwilling to ratify them. As the majority of the unratified BITs are south-south – mostly intra-African – with the other contracting parties having same or weaker economic and political strength than Ghana, it could follow that the country attaches much importance to its north-south BITs – perhaps as a result of the envisioned investment volume that may arise therefrom – by ratifying them to the neglect of the south-south BITs.”

The impact of regional integration initiatives

The logic underlying the establishment of Regional Economic Communities (RECs), i.e., creation of a single market without discrimination, made redundant the need to maintain BITs between members of a same regional group, or even to ratify them because most RECs already provide instruments for investment protection with similar substantive rules.

Intra-African BITs: Rarely Invoked in ISDS

As a result of this lack of ratification, only 3 investment arbitration cases so far have been filed under intra-African BITs before ICSID, the world leading investment disputes resolution centre. These ICSID cases are now at different stages of the proceedings,

with no significant prejudice should African States decide to implement a phasing-out plan:

📁 **Concluded:** Oded Besserglik v Mozambique (South Africa-Mozambique BIT);

📁 **Discontinued:** Courts (Indian Ocean) v Madagascar (Mauritius-Madagascar BIT); and

📁 **Pending:** LMTE Mauritius v Madagascar (Mauritius-Madagascar BIT).

The ICSID case figures should not overshadow that African States and investors also seek recourse before other fora, such as PCA or ad hoc arbitration under UNCITRAL Rules (for examples of cases filed under multilateral and regional agreements; see, e.g., *Kontinental Conseil Ingénierie v The Gabonese Republic*, filed under the OIC Investment Agreement; *Burmilla Trust and others v Lesotho*, filed under the SADC Investment Protocol).

A Roadmap for the Termination of Intra-African BITs

The question of intra-African BITs termination is not new as such; it has been discussed among African States at least since 2015 at the time of the negotiation of the PAIC. In contrast with the EU, where the termination of intra-EU BITs was motivated by their alleged breach of EU law, in the African context termination would be in support of harmonisation. There is currently no formal transfer of competence to the African Union or the RECs to conclude investment agreements on behalf of their member States.

The minutes of the Meeting of Experts on the consideration of the Pan African Investment Code held in Kampala (30 November – 2 December 2015) raised this issue for the first time: “it was observed that Member States may agree to replace intra-Africa BITs or investment chapters in intra-Africa trade agreements after a period determined by the Member States”.

In the same vein, Article 3(2) of PAIC reads as follows:

“Notwithstanding paragraph 1, Member States may agree that this Code [PAIC] could be reviewed to become a binding instrument and to replace the intra-African bilateral investments treaties (BITs) or investment chapters in the intra-Africa trade agreements after a period of time determined by the Member States (1) or after the termination period as set in the existing BITs and investment chapters in the trade agreements (2)” (emphasis added)

Option 1, that is “after a period of time determined by the Member States”, requires political will. It could be implemented by either (i) an African Union Declaration inviting States to proceed with the termination of intra-African BITs (whether in force or just signed) following the entry into force of the AfCFTA Investment Protocol; or (ii) an article contained in the Protocol itself urging States within a precise timeframe (e.g. 5 years) to dismantle existing intra-African BITs.

Recent news from the African Union suggests that African States may consider this option. During the 13th Extraordinary Session on the AfCFTA held on December 5, 2020, the African Union Ministers of Trade (AMOT) adopted a Draft Declaration on the Risk of Investor-State Dispute Settlement. According to insiders, the Draft Declaration provides for a mutual temporary suspension of ISDS provisions in BITs (although not yet public, discussions around the Declaration suggest that the suspension might apply to both intra and extra-African BITs), among other measures of mitigation to protect themselves against any claims for measures they could have taken in dealing with the pandemic. The Declaration is a significant impetus toward a broader complete phasing-out of intra-African BITs.

When considering Option 2, “after the termination period as set in the existing BITs and investment chapters in the trade agreements”, States might

want to add in an “Intra-African BITs Termination Agreement” particular wording so as to exclude the effects of the “sunset clauses” contained particularly in BITs, which may extend the substantive provisions of the BITs for additional 5 or 10 years, just as the EU Member States did.

Concluding Remarks

What should be the role of the AfCFTA Investment Protocol in the pyramidal structure (domestic, regional, and continental) of investment regulation on the continent? The question will be at the centre of the negotiation of the Protocol. For the sake of harmonisation and predictability, States should consider a phasing-out of intra-African BITs. A majority of them being unratified, and quite a few of them having been invoked in ISDS cases, African States are in much better position than their EU counterparts, should they want to proceed with this option. The last hurdle to face is a matter of realpolitik, whether major African capital-exporting countries would agree on terminating their intra-African BITs. As an example in the midst of the Ethiopian Tigray crisis, Egyptian investors which suffered from the conflict are reportedly considering suing Ethiopia under the Egypt-Ethiopia BIT, if an amicable solution is not found. The challenge is surmountable provided that the Protocol, once adopted, is ratified in a very short period of time by all signatory parties.

Arnaud OULEPO is a PhD candidate at the Centre of Research for International Cooperation and Development (University Cadi Ayyad, Morocco) and consultant in public international law. Former intern at ICSID (World Bank Group), he regularly comments on international investment law, African politics, economics and development issues.



Giving the floor to African voices.
Donner la parole aux voix africaines Like Yours.
Et à la vôtre.



IMPULSE AFRICA
STRATEGIES FOR ADVOCACY

Positioning + Messaging + Content + Strategic advocacy + Communications + Reputation management + Event design
Positionnement + Contenus + Supports + Sensibilisation + Communication + Gestion de réputation + Conception d'événement

www.impulseafrica.com



D'ici 2028, La Djibouti Internationale Free Trade Zone (DIFTZ) devrait devenir la plus grande zone franche du continent- Crédit photo DIFTZ

LA DIFTZ, VITRINE DU « MADE IN AFRICA »

En juillet 2018, réunis à Djibouti, plusieurs chefs d'Etats du continent inauguraient la Djibouti Internationale Free Trade Zone (DIFTZ) annonçant comme la plus grande zone franche du continent. D'ici 2028, celle-ci doit devenir le principal point d'exportation des productions made in Africa vers les marchés mondiaux.

Le président rwandais Paul Kagamé, invité d'honneur, les présidents somaliens et soudanais, le Premier ministre éthiopien... D'importantes personnalités participaient, le 5 juillet 2018, à l'inauguration, en grande pompe de Djibouti Internationale Free Trade Zone (DIFTZ). C'est dire l'importance que revêt l'ouvrage. Pour Djibouti, autant que pour ses voisins. « Connectée aux principaux ports de Djibouti, elle est destinée à diversifier l'économie djiboutienne, créer des emplois et attirer des investissements, en permettant aux compagnies étrangères de bénéficier d'un soutien logistique de qualité indispensable à leurs activités » indiquait lors de la cérémonie le premier ministre djiboutien, Abdoukader Kamil Mohamed. Soulignant par ailleurs la dimension régionale de cet « outil de développement au service de l'Afrique de l'Est » selon les autorités lors de l'inauguration.

Un centre mondial du commerce

En effet, située à 23 km du centre-ville, avec une superficie de 4 800 ha, pour un investissement global de 3,5 milliards de dollars, la DIFTZ est annoncée comme la plus grande zone franche du continent. Cela d'ici 2028. « La DIFTZ fait partie du plan global 3+1, en partenariat avec la China Merchant et Dalian Port, qui consiste à créer un cercle vertueux grâce au développement simultané d'une zone industrielle et d'une zone financière qui appuieront nos installations maritimes. Aujourd'hui, sans aucun doute, nous pouvons dire que ce projet pharaonique marque une étape clé du parcours de Djibouti pour justement devenir un centre mondial du commerce », ambitionne Aboubaker Omar Hadi, président de L'Autorité des ports et zones franches (DPFZA). « On essaie d'attirer dans cette zone franche des sociétés étrangères pour qu'elles viennent y produire des biens dont le marché sera le continent africain. Au lieu de produire ailleurs et transporter

dans les pays africains, la production va se faire localement, dans la zone franche internationale de Djibouti et à partir de là, on va ravitailler les pays du continent et d'ailleurs ».

Une Zone qui jouerait un rôle crucial dans l'avènement de l'intégration économique de la région et du continent alors que la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) n'est entrée en vigueur. Depuis Djibouti, petit pays de la Corne de l'Afrique, situé sur la deuxième route maritime la plus fréquentée du monde, au carrefour des échanges entre l'Afrique de l'Est, la péninsule arabe, l'Asie et l'Europe, et port d'entrée du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) fort de plus de 400 millions de consommateurs, qui a su profiter de sa position géostratégique pour se placer désormais au cœur du projet de la nouvelle Route de la soie maritime.

Pour l'heure, c'est une première phase pilote de 240 ha qui a été aménagée avec la « Diftz Djibouti International Tower », le « Djibouti International Hotel » et la « première zone franche », de 6,6 ha, dédiée aux activités logistiques, le One Stop Shop... « Quand on vient à Djibouti, on a plus besoin de se déplacer, tout est présent ici. Des terrains asphaltés, des entrepôts ; des bureaux, un hôtel, et cette tour, le One Stop Shop déjà opérationnel, avec le management, les banques déjà installés... Toute l'activité est centralisée ici », indique Ali Ahmed Aouled, directeur commercial et respon-



sable des relations publiques au sein de la DIFTZ. « Déjà 81 sociétés sont installées, parmi elles des sociétés en trading, en logistique. » En attendant le développement de la phase industrielle qui verra s'implanter des usines de transformation. « Le produit brut envoyé ici sera transformé sur place avant d'être orienté vers les marchés d'Afrique de l'Est. » C'est la cible, le secteur manufacturier. Lequel va agir comme un levier sur le développement de Djibouti, créant de la valeur ajoutée, des emplois.

Une zone franche connectée

C'est ce qui fait tout son intérêt, la DIFTZ est connectée. A la route, au chemin de fer, ainsi qu'à Djibouti Damerjog Industrial Development (DDID), plus connue sous son acronyme anglais DDID, l'autre grand projet entrepris par Djibouti. Il s'agit d'une expansion des ports et des zones franches de Djibouti. Sur une superficie de 30km² au total avec une zone pilote de démarrage de 2,51 km², le site doit accueillir un nouveau parc de zones industrielles dans la région de Damerjog avec des terminaux de stockage de pétrole, une raffinerie de pétrole brut, un terminal méthanier, de réparation de navires et de cales sèches ainsi que de centrales électriques, un parc de matériaux de constructions et de jetées, ainsi qu'une zone portuaire. Étendue sur un calendrier de 15 ans, la DDID a vocation à conforter la place de hub logistique et commercial de Djibouti, tout en développant de nouvelles activités industrielles, et in fine créer des emplois. « Nous recevons tous les jours des visites d'investisseurs qui veulent réserver un espace dans la zone », assure Siman Moussa, Senior Manager, Project & Business development department à la DDID. Signe de l'intérêt suscité par la Zone.

Laquelle s'inscrit dans un vaste projet qui a d'ores et déjà vu l'aménagement du Doraleh Multi-Purpose Port (DMPP), à Tadjourah, en attendant la construction du Doraleh International Container terminal (DICT). L'Autorité des ports et zones franches de Djibouti (APZFD) et son partenaire China Merchant Group (CMG - 23,5 % des parts) prévoient l'aménagement d'un méga complexe portuaire, destiné à devenir, en outre, la porte d'entrée des Chinois vers le marché africain.

« Au lieu de produire ailleurs et transporter dans les pays africains, la production va se faire localement, dans la zone franche internationale de Djibouti et à partir de là, on va ravitailler les pays du continent et d'ailleurs »

Deuxième trafic au monde en termes de volume

Alors qu'une deuxième route est en cours de construction, laquelle sera directement connectée au DNPP, Djibouti « gagne dix ans d'avance » sur ses éventuels concurrents, assure Ali Ahmed Aouled. Lequel s'exprime en connaissance de cause : avant de travailler pour la DDIFTZ, ce dernier opérait pour le compte du port de Dubaï. « On est devenu des experts dans le domaine par la force des choses. Du fait de notre positionnement géographique, de nos infrastructures, l'expertise en logistique acquise au fil des années, du continent asiatique... En outre le pays est stable du pays. Avec le deuxième trafic au monde en termes de volume, nous sommes la porte de la Corne de l'Afrique. Même si d'autres nous emboitent le pas, nous avons un train d'avance sur eux. »

Et pour la conserver, Djibouti mise non seulement sur ses infrastructures mais également sur sa politique, ouvertement libérale. « Le code de la zone franche est particulièrement attractif. » Seule contrainte, les sociétés doivent employer 30% de locaux dans un délai de cinq ans, et par la suite, 70%. Assurant ainsi le transfert de compétence qui participera à valoriser le capital humain local. A termes, la DIFTZ doit participer à la création de 300 000 emplois.

Au-delà de conforter les ambitions djiboutiennes de se positionner comme un hub logistique régional, la DIFTZ vient accompagner le processus de mise en œuvre de la ZLECAf. C'est à ce titre que la DIFTZ s'est vu décerner le « Prix Gateway ». La Zone Franche Internationale de Djibouti offrant aux entreprises non seulement un accès aux pays africains enclavés mais également au marché de libre échange continental. Ce qui a conduit des pays, privés d'accès à la mer, comme le Rwanda, à se positionner dans la Zone. « Nous voulons emmener le Rwanda vers l'océan » avait annoncé le président Kagame lors de sa participation à l'inauguration de la DIFTZ.

Selon les autorités djiboutiennes, l'impact économique attendu sur le PIB de la zone franche sera de 200 millions de dollars, soit 11% du PIB dans la phase pilote d'exploitation sur 2,4 km². Viendra ensuite une montée en puissance aux horizons 2035 et 2040, dans sa phase d'extension, qui rapportera de 2,5 à 4 milliards de dollars.

A condition de ne pas voir la DIFTZ, déjà construite et financée en partie par les Chinois, devenir la plateforme de l'influence économique chinoise en Afrique... au détriment du made in Africa...



Signe de son importance, son inauguration en juillet 2018 a réuni plusieurs chefs d'Etat du continent
- Crédit photo DIFTZ



By 2028, the Djibouti International Free Trade Zone (DIFTZ) must become the largest free zone on the continent- Photo credit DIFTZ

DIFTZ: SHOWCASING «MADE IN AFRICA»

Several African heads of state, who gathered in Djibouti in July 2018, inaugurated the Djibouti International Free Trade Zone (DIFTZ) described as the largest free zone on the continent. By 2028, it should become the main export point of products made in Africa to world markets.

Rwandan President Paul Kagame, guest of honor, the presidents of Somalia and Sudan, the Prime Minister of Ethiopia ... Prominent figures attended, on July 5, 2018, the inauguration, with great fanfare of Djibouti International Free Trade Zone (DIFTZ). This shows the importance of the work. For Djibouti, as much as for its neighbors. «Connected to the main ports of Djibouti, it is intended to diversify the Djiboutian economy, create jobs and attract investment, by providing foreign companies with the high-quality logistical support essential to their operations, «Djiboutian Prime Minister, Abdoukader Kamil Mohamed said at the ceremony. He also stressed the regional dimension of this «development tool for East Africa» according to the authorities at the inauguration.

A world trade center

Indeed, located 23 km from the city center, with an area of 4,800 ha, for a total investment of \$ 3.5 billion, the DIFTZ is described as the largest free zone on the continent. This will be done by 2028. «The DIFTZ is part of the overall 3+1 plan, in partnership with China Merchant and Dalian Port, to create a virtuous circle through the simultaneous development of an industrial zone and a financial zone that will support our maritime facilities. Today, certainly, we can say that this pharaonic project marks a key step in Djibouti's journey to become a global trade center», says Aboubaker Omar Hadi, Chairman of Djibouti Ports and Free zone Authority». We are trying to attract foreign companies to this free zone to produce goods which can be sold on the African continent. Instead of producing elsewhere and transporting

to African countries, production will be done locally, in the international free zone of Djibouti and from there, we will supply the countries of the continent and elsewhere».

That zone would play a crucial role in the advent of economic integration of the region and the continent as the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) has come into force. And this happens in Djibouti, a small country in the Horn of Africa, located on the second busiest maritime route in the world, at the crossroads of trade between East Africa, the Arabian Peninsula, Asia and Europe, and port of entry of the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA) with more than 400 million consumers, which has taken advantage of its geo-strategic position to place itself at the heart of the project of the new Maritime Silk Road.

Currently, it is a first pilot phase of 240 ha that has been developed with the «Diftz Djibouti International Tower», the «Djibouti International Hotel» and the «first free zone» of 6.6 ha, dedicated to logistics activities, the One Stop Shop ... «When you come to Djibouti, you don't need to move around anymore, everything is here». Asphalted land, warehouses, offices, a hotel, and this tower, the One Stop Shop already operational, with management, banks already installed ... All activity is centralized here, says Ali Ahmed Aouled, commercial



director and head of public relations within the DIFTZ. Already 81 companies are installed, among them trading and logistics companies. «While waiting for the development of the industrial phase which will lead to the establishment of processing plants. «The raw product sent here will be processed on site before being directed to the East African markets. «That's the target, the manufacturing sector, which will act as a lever on the development of Djibouti, creating added value, jobs.

A connected free zone

What makes DIFTZ so interesting is that it is connected. To the road, to the railroad, as well as to Djibouti Damerjog Industrial Development (DDID), better known by its English acronym DDID, the other major project undertaken by Djibouti. This is an expansion of Djibouti's ports and free zones. Covering a total area of 30km² with a pilot start-up area of 2.51km², the site is to house a new industrial park in the Damerjog area with oil storage terminals, a crude oil refinery, an LNG terminal, ship repair and dry docks as well as power plants, a building materials park and jetties, and a port area. Spread over a 15-year timeframe, the DDID is intended to consolidate Djibouti's position as a logistics and trade hub, while developing new industrial activities and ultimately creating jobs. «We have investors visiting every day who want to reserve a space in the zone,» says Siman Moussa, Senior Manager, Project & Business Development Department at the DDID. This is a sign of the interest shown in the Zone.

This is part of a vast project that has already resulted in the development of the Doraleh Multi-Purpose Port (DMPP), in Tadjourah, pending the construction of the Doraleh International Container Terminal (DICT). The Djibouti Ports and Free Zones Authority (DPZFA) and its partner China Merchant Group (CMG) (23.5% of shares), plan to develop a mega port complex, intended to become, among other things, the gateway to the Chinese market in Africa.

Second largest traffic in the world by volume

Instead of producing elsewhere and transporting to African countries, production will be done locally, in the international free zone of Djibouti and from there, we will supply the countries of the continent and elsewhere”

While a second road, which will be directly connected to the DNPP, is under construction, Djibouti is «ten years ahead» of its potential competitors, says Ali Ahmed Aouled. The latter delivers an informed opinion: before working for the DDFTZ, he operated on behalf of the port of Dubai. «Circumstances transformed us into experts in this field.. Because of our geographical position, our infrastructure, the expertise in logistics acquired over the years, we are at the mouth of the Asian continent ... In addition, the country is stable. With the second largest traffic in the world in value terms, we are the gateway to the Horn of Africa. Even if others follow us, we are one step ahead of them. «To keep it, Djibouti is betting

not only on its infrastructure but also on its openly liberal policy. The free trade zone regime is particularly attractive.» The only constraint is that companies must employ 30% local people within five years, and 70% thereafter. This, therefore, ensures the transfer of skills that will help to develop the local human capital. In the long term, the DIFTZ should help create 300,000 jobs.

In addition to supporting Djibouti's ambitions to position itself as a regional logistics hub, the DIFTZ will support the implementation process of the AfCFTA. It is for this reason that the DIFTZ has been given the «Gateway Award». The Djibouti International Free Trade Zone offers companies not only access to landlocked African countries but also to the continental free trade market. This has led landlocked countries such as Rwanda to position themselves in the Zone. «We want to take Rwanda to the ocean,» President Kagame announced during his participation in the inauguration of the DIFTZ.

According to the Djibouti authorities, the expected economic impact on the GDP of the free zone will be 200 million dollars, or 11% of GDP in the pilot phase of operation on 2.4 km². It will then be ramped up by 2035 and 2040, in its extension phase, which will bring in between 2.5 and 4 billion dollars.

This is on condition that the DIFTZ, already built and partly financed by the Chinese, does not become the platform of Chinese economic influence in Africa... to the detriment of made in Africa' products...



As a sign of its importance, its inauguration in July 2018 was attended by several heads of state from the continent- Photo credit DIFTZ

Anne-Elvire Esmel
Directrice générale, Impulse Africa*

« AUX AFRICAINS D'ÉCRIRE L'HISTOIRE DE LA ZLECAF... »

La ZLECAF est un moment historique pour l'Afrique - et en vérité, il y a différentes manières de raconter l'histoire de la ZLECAF.



Anne-Elvire Esmel, Directrice générale d'Impulse Africa- Crédit photo DR

Il y a d'abord l'histoire des progrès. Une histoire théorique il est vrai, nourrie de modèles mathématiques et économiques, de calculs, et de principes élaborés dans d'autres contextes. Et l'on entend que le libre-échange peut sauver le continent ; le revenu du continent pourrait augmenter de 445 milliards de dollars d'ici à 2035 ; les exportations du continent pourraient augmenter jusqu'à 560 milliards de dollars dans la même période notamment grâce à sa révolution industrielle et ses nouvelles capacités de production. Sur le plan humain enfin, les chiffres sont aussi encourageants, quoique modestes au final au vu de la situation des populations africaines. Mais tout de même, on estime que 30 millions d'africains pourraient sortir de l'extrême pauvreté tandis que les revenus de 68 millions d'entre eux seraient améliorés. L'histoire des progrès est parfois jugée naïve, reposant sur trop de postulats et sujette dès lors à

caution; elle est aussi extrêmement abstraite et n'aide pas véritablement les africains à s'approprier la ZLECAF. Cette histoire des progrès présente néanmoins un avenir positif pour les pays du continent ; tous ces chiffres évoquent en creux des opportunités, des chemins possibles.

Après tout, pourquoi pas ? Car la ZLECAF, c'est aussi une **histoire des possibles**. Elle commence en 2012, lorsque l'Union africaine engage le processus de réflexion visant à concevoir ce que pourrait être un marché commun africain. Elle se poursuit en 2016 avec l'organisation du premier forum dédié rassemblant les états du continent, avec l'adoption du projet d'accord-cadre en décembre 2017 sous l'impulsion déterminée de Mr Mahamadou Issoufou, alors Président du Niger et Champion de

la ZLECAF. Elle culmine une première fois en mars 2018 - les représentants des états africains tous conviés à Kigali, pour signer les instruments clés de mise en place de la ZLECAF, la Déclaration de Kigali, le Traité ZLECAF bien sûr, mais aussi pour ceux qui comprennent qu'un traité sur la libre circulation des biens et des marchandises ne peut pleinement se réaliser sans que les hommes et les femmes soient aussi libres de leur mouvement, le Protocole sur la libre circulation des personnes et la liberté d'établissement. Vous souvenez-vous de ce jour? Le Kigali Convention Center bruisant de toutes part, les visages souriants et le sentiment d'un immense travail déjà accompli, les délégations refusant d'aller déjeuner pour que leurs membres puissent prendre en photo le moment où leur pays signerait, lui aussi, les trois instruments, et envoyer le cliché mémorable chez eux. Et puis cette histoire des possibles continue - avec quelques hoquets cependant. Retour à Niamey pour célébrer l'entrée en vigueur du Traité en juillet 2019 ; COVID-19 ; report du commencement effectif des échanges ; report des négociations sur les protocoles clés sans lesquels la ZLECAF ne saurait bien fonctionner - concurrence, propriété intellectuelle, politique d'investissement et e-commerce. Mais ils restent bien à l'agenda - pour la fin 2021.

Ces retards alimentent cependant une autre histoire, l'**histoire des échecs**. L'histoire déjà écrite qui tire de chaque péripétie de la mise en place de la ZLECAF matière à démontrer que non, cela ne marchera pas, que non décidément, c'est trop beau pour être vrai - c'est trop beau 'pour les africains'. Car cette histoire des échecs est souvent écrite en-dehors du continent. On parle de la difficulté à s'organiser et à décider sur les points clés - par exemple, ceux à l'agenda des protocoles en discussion. On parle aussi du moment où les états se réveilleront et réaliseront, pour ceux qui dépendent essentiellement des revenus douaniers - il y en a beaucoup - , qu'ils ont érodé leur base de recette et que le plan ZLECAF ne sera pas effectif en un jour, et que, dans l'incertitude, ils ont peut-être intérêt à faire marche arrière. On critique, à juste titre, la

confusion à venir pour les opérateurs économiques dans la ZLECAf, confrontés à un mille-feuille administratif, mêlant règles des RECs, règles ZLECAf, et accord préférentiels bilatéraux pas forcément interrompus. On parle aussi du fait que les règles pourraient aussi favoriser des acteurs non-africains davantage que ceux du continent - parce qu'ils ont la capacité de se préparer, d'optimiser leur circuit de distribution au sein du continent. On parle enfin du fait qu'on ne peut pas rêver trop : les barrières non tarifaires vont demeurer malgré tout pour une part significative, peut-on lire, de telle manière qu'elles finiront par compenser les effets positifs de la ZLECAf. L'histoire des échecs est importante à plusieurs titres : parce qu'elle influence les perceptions africaines sur le continent et fait douter; parce qu'elle peut aussi servir d'alerte et de ligne rouge à ceux qui ne se résignent pas à ce qui est 'déjà écrit'.

En tant qu'africains, nous avons le choix. Nous ne sommes liés par aucun scénario, et surtout pas par celui de l'échec. Nous pouvons écrire l'histoire que nous voulons - à condition, bien évidemment, d'en avoir la volonté et d'avoir compris que l'intégration africaine peut être une occasion unique pour le rebranding Africa - pour changer l'image de l'Afrique, d'abord aux yeux des africains. Ceux qui doutent et voudraient changer de paradigme ; ceux qui sont convaincus du potentiel de leur mère-patrie mais ne voient pas les choses avancer assez vite. Le problème est de traduire tous les possibles qu'ouvre la ZLECAf en visions que chacun et chacune peuvent s'approprier. Sous peine de se trouver rapidement dans la situation de l'Union européenne : une zone de libre-échange efficace, articulée autour d'un vrai droit européen où les sanctions existent, un espace de prospérité, une relatif succès économique qui a beaucoup protégé ses habitants lesquels en ont pourtant une vision nuancée voire négative, la considérant comme une entité lointaine, inefficace, attachée à certains intérêts. Comment incarner la ZLECAf ? C'est une question essentielle et peut-être l'un des enjeux du succès de la ZLECAf sur le long terme.

Essayons d'y réfléchir - dès maintenant. Et considérons non seulement le Traité ZLECAf en l'état, axé sur la libre circulation des marchandises, mais aussi les autres dimensions clés du marché commun africain qui sont déjà en discussion ou ont été déjà formalisés dans des protocoles ou projets de protocoles. Et intéressons-nous aux impacts concrets, à l'échelon collectif autant qu'individuel.

Sur le traité tout d'abord, son objectif est de faire circuler des biens 'made in Africa' répondant aux critères des règles d'origine, c'est avec un contenu local majoritairement africain. Sur le plan individuel, c'est une question délicate - le niveau de contenu local requis pour être qualifié de bien africain pouvant être élevé pour des petits industriels dont le travail consiste principalement à assembler des pièces venues d'au-delà du continent, et dont l'activité est souvent le départ d'une activité de production industrielle. Cependant, c'est aussi un argument pour investir et monter en gamme en accroissant la part du produit fabriquée chez soi ; un argument pour enfin convaincre une banque de faire un prêt substantiel qui permettra à un 'opérateur national' de devenir 'opérateur régional'. Sur le plan collectif, c'est une incitation pour des états misant sur un flux commercial accru entre leurs frontières communes à investir dans les infrastructures de mobilité - physiques et numériques, si l'on songe aux applications 'track and trace' imaginées tant pour le suivi des marchandises que pour celui des convoyeurs. Un exemple intéressant est le Regional Electronic Tracking System

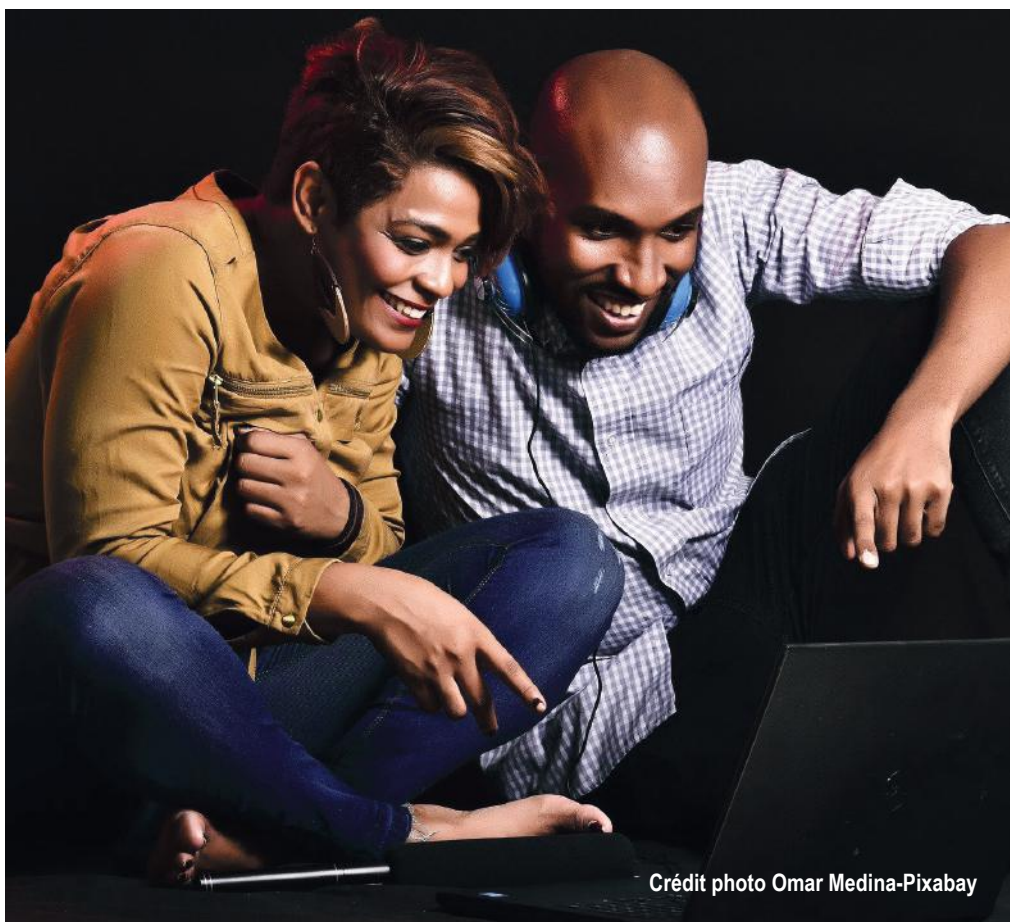


La réponse à cette question clé pour chaque africain : 'mais qu'y a-t-il pour moi dans cette ZLECAf' n'est pas facultative. Ce travail de pédagogie n'est pas 'facultatif' - si l'on veut que les premiers acteurs de la ZLECAf, entrepreneurs et entrepreneuses de toute taille issus du continent, entrent dans le jeu du marché commun africain.

utilisé entre le Rwanda, l'Ouganda et le Kenya. C'est aussi, au niveau continental une opportunité, d'investir dans le développement d'une expertise africaine en termes de certification et de standardisation - qui assurera que des biens produits dans toutes les parties du continent puissent effectivement être distribués et utilisés partout, et qui sera un moyen de créer des emplois qualifiés.

Regard à présent sur le protocole relatif à la libre circulation de personnes et à la liberté d'établissement. Il établit des règles pour permettra aux africains et notamment aux entrepreneurs de penser et d'agir en-dehors de leurs frontières. La liberté d'établissement signifie la possibilité d'installer une entreprise dans n'importe lequel des états parties au protocole et d'y mener une activité économique, sans discrimination - et avec la possibilité de se prémunir, dès lors que ce droit est reconnu, contre des problèmes d'installation prenant parfois la forme de 'frais d'installation' excessifs. Une fois ce protocole en vigueur, un acteur industriel peut donc imaginer de s'installer hors de son pays dans un état présentant des conditions de marchés intéressantes ou possédant une infrastructure de transport facilitant l'accès à d'autres marchés stratégiques pour son activité. Une entrepreneuse dirigeant une société de e-commerce peut imaginer de prévoir des points de collecte dans ses différents marchés d'opération et élargir ainsi sa zone de chalandise. Mieux encore, le même protocole prévoit une reconnaissance mutuelle des diplômes et qualifications - ce qui signifie étudier chez soi et ne pas être discriminé sur le marché du travail dans un autre pays africain et vice-versa. Ce qui signifie, au niveau collectif, la possibilité de voir émerger davantage d'établissements d'enseignement technique ou supérieur, dont la formation sera reconnue à l'échelle du continent. Des pôles de savoir - rayonnant en Afrique et au-delà, un jour attirant des étudiants, élèves ingénieurs, financiers, venus d'autres régions du monde, à la recherche de diplômés leur ouvrant 'le marché africain' où ils verraient plus d'opportunités que chez eux.

Encore un dernier exemple, sur le protocole relatif à la concurrence - prélude (peut-être) à un vrai droit de la concurrence africain. Encore un volet essentiel pour faire fonctionner un marché commun, quel qu'il soit, a fortiori de 1.2 milliards de consommateurs comme la ZLECAf. A ceux qui considèrent cet aspect théorique ou inutile ou non prioritaire, on opposera l'intérêt d'avoir des règles contre les abus de position dominante et limiter le développement d'acteurs qui, s'ils restaient uniques ou principaux ou organisés en oligopoles sur le marché, pourraient manipuler les prix à leur guise. Où le fait qu'un entrepreneur numérique innovant peut espérer un autre avenir



Crédit photo Omar Medina-Pixabay

que le simple rachat par un concurrent plus gros de sa société (et sa propre éviction à lui en tant que fondateur). Ces conversations et deals léonins, ponctués de : «c'est une bonne idée ! Mais tu ne pourras pas le faire tout seul, créons un JV, et je prends 70% des parts » - sont bien fréquentes... Et puis le droit de concurrence n'est pas qu'un utile système de sanctions. C'est aussi l'organisation des aides d'état, pour qu'elles ne favorisent plus seulement les proches de certains familles de décideurs ayant plus facilement accès à l'information, mais des catégories bien ciblées. A l'échelon collectif - et si on parvenait à jouer collectif ! - qu'est-ce qui empêche d'imaginer un ensemble de règles d'aides d'état applicables dans la ZLECAF orientées de manière stratégiques, vers des secteurs, activités ou acteurs (PMEs et PMIs, ETI) jugés prioritaires ?

On pourrait en citer encore beaucoup d'autres, de ces exemples, de ces applications pratiques de la ZLECAF. La réponse à cette question clé pour chaque africain : 'mais qu'y a-t-il pour moi dans cette ZLECAF' n'est pas facultative. Ce travail de pédagogie n'est pas 'facultatif' - si l'on veut que les premiers acteurs de la ZLECAF, entrepreneurs et entrepreneuses de toute taille issus du continent, entrent dans le jeu du marché commun africain. Il faut

créer l'espoir, et ouvrir des perspectives simples qui font sens pour ceux et celles qui commercent sur le terrain. Alors seulement après avoir convaincus ces derniers, l'autre message pourra résonner.

Cet autre message, on le chuchote aujourd'hui, parce que tant que certaines étapes ne sont pas franchies, il est difficile de se réjouir trop vite ni de dire qu'on a réussi. N'empêche. Ce message, c'est qu'avec la marque ZLECAF, l'Afrique peut disposer de trois attributs clé de l'influence. Le marché, par sa taille le plus grand au monde, qui donnera un jour à ses états un nouveau pouvoir de négociation et une capacité de faire évoluer les termes de l'échange dans un sens plus favorable aux africains. Le rayonnement, à travers des secteurs économiques déterminants en termes de positionnement à l'international, éducation, clean tech, industries créatives, dans lesquels l'Afrique a une vraie proposition de valeur à défendre. Le droit enfin : si le droit ZLECAF parvient à s'imposer dans tous les domaines du futur marché commun africain - concurrence, investissement, règles d'origine...cette jurisprudence pourra aussi s'imposer aux opérateurs étrangers actifs sur le continent. Et voir s'accroître l'influence africaine, voici encore une perspective importante pour bon nombre d'africains. La ZLECAF peut aussi

être un instrument stratégique à cet égard.

Cet instrument, à nous de savoir l'utiliser, à nous d'en tirer parti. A nous d'écrire l'histoire qui va avec. C'est là une responsabilité partagée, qui s'est matérialisée à Niamey en 2019, ou peut-être encore avant - à Kigali, toujours en mars 2018, à ce moment particulier où tous les participants se sont interrompus, levant les yeux vers la chorale invitée par Mr Paul Kagamé, Président du Rwanda et Président en exercice de l'union africaine alors, qui s'était mise à chanter 'Asimbonanga', conviant à ce moment le souvenir du Président Nelson Mandela. Alors oui, on a pu prendre la mesure de ce qui se jouait, l'espérance des anciens et de ceux qui étaient partis, l'espérance des plus jeunes, et voir ce jour non comme l'aboutissement de négociations difficiles mais comme un le point de départ d'une tâche immense - la mise en œuvre. La mise en œuvre des chemins possibles.

*Impulse Africa est l'un des partenaires stratégiques de l'Initiative AfroChampions



Ce message, c'est qu'avec la marque ZLECAF, l'Afrique peut disposer de trois attributs clé de l'influence. Le marché, par sa taille le plus grand au monde ; le rayonnement, à travers des secteurs économiques déterminants en termes de positionnement à l'international ; le droit africain, enfin, capable de s'imposer aux partenaires étrangers.



Nefartiti

**OPENING THE
DOOR TO CREATIVE
CHANGE**

Anne-Elvire Esmel, CEO Impulse Africa*

« AFCFTA'S STORY IS IN THE HANDS OF AFRICANS... »

The AfCFTA is a historic moment for Africa - and in fact, there are different ways of telling the 'AFCFTA story'.

market. It continued in 2016 when a first dedicated forum was organized, bringing together the continent's states, with the adoption of the draft framework agreement in December 2017 under the determined impetus of Mr Mahamadou Issoufou, then President of Niger and Champion of the AfCFTA. It culminated for the first time in March 2018 - as representatives of African states were all invited to Kigali, to sign the key instruments for the implementation of the AfCFTA, the Kigali Declaration, the AfCFTA Treaty of course, but also for those who understand that a treaty on the free movement of goods and commodities can be effective only if men and women also being free to move, the Protocol on the Free Movement of People and Freedom of Establishment. Do you remember that day? The Kigali Convention Center buzzing, smiling faces and a feeling that a huge job had been accomplished, delegations refusing to go to lunch so that their members could take a picture of when their country would also sign the three instruments and share back at home. And then this story of possibilities continues - with a few glitches though. Back to Niamey to celebrate the treaty's entry into force in July 2019; COVID-19; postponement of the actual start of trade; postponement of negotiations on the key protocols without which the AfCFTA cannot function properly - competition, intellectual property, investment policy and e-commerce. But they remain on the agenda - for the end of 2021.



Anne-Elvire Esmel CEO Impulse Africa - Photo credit RR

First, there is the story of progress. A theoretical story, in fact, informed by mathematical and economic models, calculations, and principles developed in other contexts. And we hear that free trade can save the continent; that the continent's income could increase by 445 billion dollars by 2035; that the continent's exports could increase up to 560 billion dollars in the same period, thanks in particular to Africa's industrial revolution and new production capacities; on the human level, figures are also encouraging, albeit modest given the situation of African populations. Still, it is estimated that 30 million Africans could be lifted out of extreme poverty while the incomes of 68 million of them would be improved. The

progress story is sometimes seen as naive, based on too many assumptions and therefore open to question; it is also extremely nonconcrete and does not really help Africans to take ownership of the AfCFTA. This story of progress does, however, present a positive future for the countries of the continent; all these figures point to opportunities, to possible paths forward.

After all, why not? Because the AfCFTA is also a story of possibilities. It began in 2012, when the African Union initiated the process of reflection aimed at designing what could become an African common

These delays, however, feed into another story, the story of failure. The story that has already been written and which leverages each issue in the implementation of the AfCFTA to demonstrate that no, it will not work, that no, it is too good to be true - it is too good 'for Africans'. For this story of failure is often written outside the continent. It is about the difficulty of getting organized and making decisions on key issues - for instance, those on the agenda of the protocols under discussion. There are also expectations on that moment, when states 'wake

up' and realize, for those who depend essentially on customs revenues - and there are many of them - that they have eroded their revenue base and that the AfCFTA plan will not be effective overnight, and that, in the face of uncertainty, it may be in their interest to backtrack. There are also critics about the confusion created for the economic operators, confronted with an administrative jungle of RECs' rules, AFCFTA rules, and other bilateral preferential agreements not necessarily interrupted. There are also concerns about the fact that the rules could favour non-African players more than those from the continent - because the former have the capacity to prepare themselves, to optimize their distribution flows within the continent. Finally, there is this idea that one cannot dream too much: non-tariff barriers will still remain to a significant extent, it is argued, and they will eventually offset the positive effects of the AfCFTA. The story of failure is important in several ways: because it influences African perceptions of the continent and casts doubt; because it can also serve as a warning and a red line for those who are not resigned to what is 'already written'.

As Africans, we can choose. We are not bound by any scenario, especially not by the story of failure. We can write the story we want - provided, of course, that we have the will to do so and understand that African integration can be a unique opportunity for rebranding Africa - to change the image of Africa, first and foremost in the eyes of Africans. Those who doubt and would like to change the paradigm; those who are convinced of the potential of their motherland but do not see things moving fast enough. The problem is to translate all the possibilities opened up by the AfCFTA into visions that each and every one of us can make our own. Otherwise, we will quickly find ourselves in the situation of the European Union: an effective free trade area, structured around a real European law, an area of prosperity, a relative economic success that has to a great extent protected its inhabitants, who nevertheless have a nuanced or even negative vision of it, considering it to be a distant, ineffective entity attached to certain interests. How to embody the AfCFTA? This is an essential question and perhaps one of the challenges to the long-term success of this whole process.

Let us think about this - now. And let us look not only at the AfCFTA Treaty as it stands, with its focus on the free movement of goods, but also at the other key dimensions of the African common market that are already under discussion or that have already been formalized in protocols or draft protocols. And let us look at the concrete impacts, both at the collective and individual level.

First of all, looking at the treaty, whose objective is to circulate 'made in Africa' goods that meet the criteria of the rules of origin, i.e. with a majority of local African content. On an individual level, this is a tricky issue - the level of local content required to qualify as an African good can be high for small-scale manufacturers whose work consists mainly of assembling parts imported from outside the continent, and whose activity is often the start of an industrial production activity. However, it is also an argument for investing and moving upmarket by increasing the proportion of the product that is manufactured at home; an argument for finally convincing a bank to make a substantial loan that will enable the 'national operator' to 'go regional'. On a collective level, it is an incentive for states expecting an increased flow of trade between their common borders to invest in mobility infrastructures - physical ones and digital ones, considering the 'track and trace' applications devised for both goods and transporters' tracking. An interesting example is the Regional Electronic Tracking System used between Rwanda, Uganda and Kenya. It is also a continental opportunity to invest in the development of African expertise in terms of certification and standardization - which will ensure that goods produced in all parts of the continent can precisely be distributed and used everywhere, and which will be a means of creating skilled jobs.



The answer to this question which is key to each african - 'but what is there for me in this AfCFTA?' - is not optional. This pedagogical work is not 'optional' - if we want the first AfCFTA stakeholders - entrepreneurs of all sizes from the continent - to join the African common market game.

Focus now on the protocol on the free movement of persons and freedom of establishment. It establishes rules to allow Africans and especially entrepreneurs to think and act beyond their borders. Freedom of establishment means the ability to set up a business in any of the states that are parties to the protocol and to conduct economic activity there, without discrimination - and with the ability to protect oneself, once this right is recognized, from settlement issues, sometimes in the form of excessive 'establishment fees'. Once this protocol is in place, a manufacturer can therefore imagine moving outside the country to a state with attractive market conditions or with a transport infrastructure that facilitates access to other markets that are strategic to his or her business. A woman entrepreneur running an e-commerce company might consider setting up collection points in her various markets of operation and thus expand her catchment area. Better still, the same protocol provides for mutual recognition of diplomas and qualifications - which means studying at home and not being discriminated against on the labor market in another African country and vice versa. This means, at the collective level, the possibility of seeing more technical or higher education institutions emerge, whose training and diplomas will be recognized at the continental level. Poles of knowledge - shining across Africa and beyond, one day attracting students, engineers, financiers, from other parts of the world, seeking degrees that would open them 'the African market' where they would see more opportunities than at home.

Another example, on the protocol on competition - an introduction (perhaps) to a true African competition law. This is another essential aspect for the functioning of any common market, especially one with 1.2 billion consumers like the AfCFTA. To those who consider this aspect to be theoretical or useless or not a priority, we would oppose the interest of having rules against the abuse of dominant positions and limiting the development of economic operators who, should they remain alone on the market or grouped in a tiny oligopoly, could manipulate prices as they please. Or the fact that an innovative digital entrepreneur can look forward to a future other than simply being bought out by a larger competitor (who will then fire him as the founder). These unfair conversations and deals, punctuated by: «that's a good idea you have! But you will not be able to do it on your own, let us create a JV, and I'll take 70% of the shares» - are pretty recurrent... And then competition law is not only a useful system of sanctions. It is also the organization of state aids, so that it no longer favors only the relatives of certain families of decision-makers who have easier access to information, but well-targeted categories. At the collective level - and if we were to play collectively as a team - what would prevent us from imagining a set of state aid rules applicable in the AfCFTA that are strategically



Crédit photo Omar Medina-Pixabay

oriented towards specific sectors, activities, or actors (SMEs and SMIs, medium-sized companies) deemed to be priorities?

Many more examples and practical applications of the AfCFTA could be cited. The answer to this question which is key to each african - 'but what is there for me in this AfCFTA?' - is not optional. This pedagogical work is not 'optional' - if we want the first AfCFTA stakeholders - entrepreneurs of all sizes from the continent - to join the African common market game. We need to create hope and open up simple perspectives that make sense to those who trade on the ground. Only once these are convinced can the other message resonate.

This other message is being whispered today, because as long as certain steps have not been taken, it is difficult to celebrate too quickly or to say that we have succeeded. Nevertheless. The message reads as follows: with the ZLECAf brand, Africa can have three key attributes of influence. The

market, by its size the largest in the world, which will one day give its states a new negotiating power and a capacity to make the terms of trade evolve in a direction more favorable to Africans. The reach, through economic sectors that are decisive when it comes to position a region or place on the global map - education, clean tech, creative industries, in which Africa has a real value proposition to defend. Finally, the law: if the AfCFTA rules are successfully implemented in all areas of the future common market - competition, investment, rules of origin, etc. - this case law could also be imposed on foreign operators active on the continent. This is another important prospect for many Africans, as African influence increases. The AfCFTA can also be a strategic instrument in this respect.

It is up to us to know how to use this instrument, up to us to take advantage of it. It is up to us to write the history that goes with it. This is a shared responsibility, which mate-

rialized in Niamey in 2019, or perhaps even before - in Kigali, still in March 2018, at that particular moment when all the participants paused, looking up at the choir invited by Mr Paul Kagamé, President of Rwanda and current President of the African Union at the time, which had begun to sing 'Asimbonanga', inviting at this very moment in the audience the memory of President Nelson Mandela. So yes, we were able to take the measure of what was at stake, the hope of the elders and those who had left, the hope of the youngest - and to see this day not as the outcome of difficult negotiations but as the starting point of an immense task - the implementation. The implementation of open possibilities.

*Impulse Africa is a strategic partner of the AfroChampions Initiative

“

The answer to this question which is key to each african - 'but what is there for me in this AfCFTA?' - is not optional. This pedagogical work is not 'optional' - if we want the first AfCFTA stakeholders - entrepreneurs of all sizes from the continent - to join the African common market game.

Première agence de presse multimedia spécialisée sur les économies africaines



**Changer
le regard sur
l'Afrique,
c'est notre défi.**

Une double présence en France et en Afrique
Partenaire des plus grands médias panafricains
Un site d'informations économiques en ligne
Une banque d'images
Une banque video

Une double présence en France et en Afrique :

Paris - Tunis - Casablanca - Dakar - Abidjan - Libreville - Douala - Kigali

www.africannewsagency.fr

First multimedia press agency specializing in African economies



**Changing
the outlook
on africa is
our challenge.**

A dual presence in France and Africa
Partner of the largest pan-African media
An online economic information site
An image bank
An video bank

A dual presence in France and Africa

Paris - Tunis - Casablanca - Dakar - Abidjan - Libreville - Douala - Kigali

www.africannewsagency.fr



Jun / June 2021

SPÉCIAL CHOGM

