

La ZLECAf : Quels produits seront échangés entre les pays africains dans le cadre de la Zone de libre-échange continentale ?

*La zone continentale de libre-échange de l'Afrique constitue un marché de 1,3 milliard de personnes et est susceptible de créer un bloc économique de 3,4 billions de dollars, mais quels sont exactement les produits que vont échanger les pays africains, demande *Sylvester Bagooro*

Les produits qui passeraient pour des produits africains (règles d'origine en langage commercial) dans le cadre de la Zone continentale de libre-échange africaine (ZLECAf) sont toujours contestés par les États membres, les experts commerciaux et de divers acteurs en Afrique. Cette contestation émane de l'accord sur des règles qui serviront non seulement les divers intérêts immédiats des États membres, mais aussi la vision plus large de la transformation économique en Afrique telle qu'envisagée par les chefs d'État lorsqu'ils ont lancé les négociations de la ZLECAf à Johannesburg, en Afrique du Sud, en 2015.

Les bases productives faibles de la plupart des économies africaines et le manque de liens sectoriels entre autres doivent être pris en compte dans ces règles. C'est pourquoi les règles doivent être définies de manière appropriée en fonction de la réalité africaine. Si elles ne sont pas clairement définies, le marché africain sera inondé de produits étrangers et la transformation économique tant désirée sera un mirage. D'autre part, si elles sont trop strictes, elles peuvent aussi être contre-productives et entraver le bon fonctionnement des chaînes de valeur régionales existantes et potentielles. La résolution de cette énigme est fondamentale.

La question des règles appropriées pour la ZLECAf de ainsi que les questions connexes de production et d'infrastructure commerciale sont devenues d'actualité non seulement lors du 12^e Sommet extraordinaire des chefs d'Etat et de gouvernement de l'Union africaine tenu à Niamey, Niger, le 7 juillet 2019, mais également à l'approche du sommet de l'UA. Avant le Sommet, il y a eu des forums de la société civile et des entreprises, qui se sont tenus le 3 juillet et le 6 juillet 2019 respectivement, au cours desquels ces questions, les capacités productives connexes ainsi que les infrastructures commerciales ont été soulevées par divers intervenants.

Ces forums pré sommet ont été organisés par la Commission de l'Union africaine (CUA) et la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CENUA) et ont rassemblé des OSC, des instituts de recherche, des groupes de femmes de tous les blocs régionaux en Afrique de l'Ouest, centrale, orientale, du Nord et du Sud.

Le Sommet extraordinaire a été l'un des moments politiques les plus marquants du débat sur la ZLECAf. Elle fait suite aux décisions prises lors de la 32^e session ordinaire de la Conférence tenue à Addis-Abeba, Ethiopie, les 10 et 11 février 2019, pendant laquelle les chefs d'Etat et de gouvernement de l'UA ont décidé de tenir un Sommet extraordinaire en juillet 2019 sur la ZLECAf. Le Sommet du Niger a officiellement lancé la phase opérationnelle de la ZLECAf et a décidé siège et de la structure du Secrétariat de la ZLECAf. Accra, Ghana, a été choisi comme le siège du secrétariat.

Cependant, sans des règles appropriées, la ZLECAf serait contre-productive. Les règles d'origine définissent la nationalité du produit et empêchent les pays qui ne sont pas parties à l'accord de bénéficier des préférences tarifaires accordées, en acheminant simplement les exportations par l'intermédiaire d'une partie à l'accord avec une transformation locale minimale avant la réexportation.

Dans le contexte spécifique de l'Afrique, l'approvisionnement des intrants intermédiaires au bon moment, en quantité suffisante et selon les normes requises, pourrait être facile pour certains Etats membres et un défi pour d'autres. Les règles d'origine ont donc de vastes répercussions sur l'ampleur et la structure de l'intégration régionale, car elles influenceront sur le choix des intrants intermédiaires utilisés dans la production des biens pouvant bénéficier d'un traitement préférentiel en vertu de la ZLECAf .

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), dans son rapport de 2019 sur le développement économique en Afrique intitulé "Made in Africa ; les règles d'origine, un tremplin pour le commerce intra-africain", a corroboré cette préoccupation et cette quête de règles appropriées qui tiennent compte de la situation de l'Afrique. Comme l'a dit le Secrétaire général de la CNUCED, Mukhisa Kituyi, "les règles pourraient faire ou défaire la zone de libre-échange continentale africaine qui est entrée en vigueur en mai 2019".

En fait, la CNUCED a réitéré les vues et les préoccupations exprimées par les experts du commerce en Afrique, soulignant que pour renforcer le commerce intra-africain, les règles doivent être délibérément conçues et appliquées de manière à soutenir et à orienter le développement des chaînes de valeur régionales sur le continent et à encourager l'industrialisation et la transformation économique structurelle. Comme le dit un expert de la Commission de l'Union africaine, " les règles doivent être transformatrice - pour pouvoir faire face à la faiblesse et à la fragmentation des économies africaines ".

En réalité, la production manufacturière de l'Afrique est très faible. L'Afrique ne représente encore qu'une très faible part de l'industrie manufacturière mondiale. Sa part dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale est inférieure à 2 %. En fait, il est passé de 1,2 % en 2000 à 1,1 % en 2008. Contrairement à la situation en Afrique, celle de l'Asie en développement est passée de 13 % à 25 %. Il n'y a pas eu non plus de changement significatif dans la part de l'Afrique dans les exportations mondiales de produits manufacturés au cours des dernières années. Bien que la part de l'Afrique dans les exportations mondiales de produits manufacturés ait légèrement augmenté, passant de 1 % en 2000 à 1,3 % en 2008.

Au niveau des négociations, les ministres africains du commerce réunis à Niamey, avant le Sommet des chefs d'État, n'ont pu s'entendre sur les règles applicables à tous les produits. Si certains États membres recherchaient des règles beaucoup plus transformatrices, d'autres ont adopté des positions contraires. À la fin, les ministres, comme l'indique le rapport de leur réunion de Niamey, ont pris la décision de renvoyer les questions en suspens aux hauts fonctionnaires du commerce et au Forum de négociation pour résolution avant décembre 2019.

Le beurre, le fromage, le coton, les produits laitiers, les navires-usines et les navires-usines sont quelques-uns des problèmes et des produits qui constituent les points de friction. Il s'agit

principalement du secteur agroalimentaire où il existe un potentiel de création de chaînes de valeur régionales. Le secteur agricole et les chaînes de valeur associées comptent parmi les secteurs de pointe en Afrique en matière d'attraction des investissements (PricewaterhouseCoopers, 2015).

La demande de produits alimentaires est énorme en Afrique et elle a le potentiel de créer de nombreux emplois, non seulement dans le secteur de la transformation alimentaire, mais aussi grâce au développement de chaînes d'approvisionnement intégrées localement dans le secteur agricole et à la stimulation de l'économie rurale en général.

Cependant, à court terme, la croissance rapide de la demande alimentaire africaine alimente une augmentation des importations de produits agroalimentaires de l'Union européenne (UE). Il s'agit à la fois de produits prêts à la consommation (par exemple, des découpes de volaille) et d'intrants pour le reconditionnement avec une valeur ajoutée locale limitée.

Par exemple, en octobre 2013, Danone (une multinationale française de produits alimentaires basée à Paris) a acquis une participation majoritaire dans Fan Milk International (FMI), une entreprise de produits laitiers d'Afrique de l'Ouest, dans le but de renforcer son système éprouvé de desserte et de développement de marchés dans les pays tels que le Ghana, le Nigeria, le Togo, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Bénin. Au moment de cette acquisition, FMI avait réalisé un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros, la production étant exclusivement basée sur du lait en poudre importé. Ce chiffre d'affaires est supérieur au chiffre d'affaires du secteur laitier de Danone en Espagne, au Mexique, en Argentine, au Royaume-Uni et au Brésil.

Par ailleurs, en juillet 2014, Danone a élargi sa présence en Afrique de l'Est en créant une joint-venture avec Brookside Dairies, la plus importante société laitière du Kenya. Depuis que Danone a créé une joint-venture avec Brookside Dairy, les exportations européennes de lait en poudre vers le Kenya, la Tanzanie et l'Ouganda ont augmenté de 235 %, les exportations de beurre de 102 % et les exportations de fromage de près de 67 %.

Mais il existe un secteur laitier dynamique de petits exploitants en Afrique de l'Est, en particulier au Kenya, en Ouganda, au Rwanda et en Tanzanie. L'avenir du secteur laitier des petits exploitants d'Afrique de l'Est sera fortement influencé par la façon dont les règles sont définies dans le cadre de la ZLECAf.

De plus, en Afrique australe, la situation n'est pas si différente : des entreprises sud-africaines locales et européennes ont élaboré des stratégies de développement des marchés régionaux fondées sur l'utilisation d'intrants importés à bas prix pour la production de produits laitiers à valeur ajoutée destinés au marché de masse.

Plus précisément, en Afrique du Sud, outre les produits laitiers, il y a le beurre, le fromage et un volume croissant de lait liquide. Dans certains cas, il s'agit d'importations en vrac qui sont ensuite reconditionnées dans des formats prêts à la consommation et commercialisées en tant que produits originaires de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) dans le cadre d'accords commerciaux préférentiels régionaux, même si ces produits ne sont pas originaires de la

région SADC. C'est particulièrement le cas pour le beurre, où les réductions tarifaires convenues dans le cadre de l'accord commercial UE-Afrique du Sud de 1999 peuvent être exploitées.

La réduction de la prédominance des entreprises étrangères dans le secteur agroalimentaire et le renforcement des acteurs régionaux et locaux dépendront de la manière dont les règles d'origine seront définies. Si les règles sont définies librement, cela permettra aux entreprises étrangères qui opèrent déjà en Afrique pour asseoir leur domination et inonder le marché africain de produits à faible valeur ajoutée locale. D'autre part, si les règles d'origine sont trop strictes, elles peuvent également poser des problèmes. Des règles d'origine strictes peuvent perturber le bon fonctionnement des chaînes d'approvisionnement transfrontalières. En particulier, lorsque beaucoup d'intrants intermédiaires sont déjà importés par des entreprises opérant en Afrique.

La résolution de ce dilemme est essentielle pour permettre à la ZLECAF de créer les liens nécessaires dans les économies africaines. La CNUCED a proposé trois grandes options que l'Afrique pourrait envisager dans la détermination des règles appropriées.

En bref, les règles devraient être : i) des règles strictes pour promouvoir la valorisation locale, ii) des règles simples (dans le sens d'être claires et compréhensibles), transparentes et prévisibles, pour faciliter le commerce intra-africain, iii) des règles " évolutives ", en commençant par des règles simples qui peuvent être renforcées progressivement au fil du développement économique.

Selon l'organisme onusien, la règle d'origine devrait être calibrée en fonction du niveau de développement. Les règles devraient être moins restrictives et moins complexes au stade initial de la mise en œuvre de la ZLECAF, étant donné que de nombreux pays membres ont de faibles capacités institutionnelles, de faibles niveaux de compétitivité et des capacités limitées pour participer aux chaînes de valeur régionales en raison de capacités productives insuffisantes pour fournir des intrants originaires. Des règles d'origine simplifiées, souples et indulgentes sont nécessaires, en particulier pour les pays dont les capacités sont limitées, dès les premiers stades, pour aider à relancer la production industrielle régionale. A des niveaux de développement plus élevés avec une diversification des produits, des règles d'origine plus complexes et plus restrictives peuvent stimuler le commerce régional, accélérer le développement des chaînes de valeur régionales et assurer qu'une plus grande part de la valeur ajoutée et de la valeur créée pendant la production soit maintenue en Afrique.

Compte tenu de ce qui précède, deux questions sont en jeu. Tout d'abord, les négociations sur les règles doivent prévoir l'examen de quelques indicateurs de développement. Actuellement, c'est seulement la liste des exclusions (les produits qui seront protégés contre la concurrence étrangère) fait l'objet d'un réexamen tous les cinq ans. Les règles relatives à la définition de la nationalité des produits, bien que toujours en cours de négociation, ne semblent pas comporter des clauses de révision et pourraient donc rester statiques et rigides. Les négociateurs vont-ils en tenir compte avant la finalisation des règles d'ici décembre 2019 ?

En second lieu, le développement des intrants locaux pour remplacer les intrants étrangers est un impératif politique pour l'Afrique. Les contraintes du côté de l'offre telles que la faible réaction à l'approvisionnement en intrants en quantité suffisante et selon des normes précises, doivent être prises en compte dans le but de stimuler le commerce intra régional par la création de chaînes de

valeur régionales. Ces chaînes sont en effet des vecteurs essentiels pour diffuser les avantages économiques du commerce africain (par exemple, les emplois dans le secteur formel et les gains tirés de la fabrication) à un plus grand nombre de pays, s'ils participent à ces chaînes de valeur et ont la possibilité d'avancer sur le plan technologique et de progresser dans la chaîne des valeurs.

Il est donc évident que les produits qui seront échangés entre les pays africains doivent faire davantage l'objet d'examen et de flexibilité sans perdre de vue des règles strictes, simples, dynamiques et évolutives. L'intégration stratégique des marchés doit être liée à des politiques industrielles claires et les règles d'origine ont un rôle important à jouer.

* Sylvester Bagooro est responsable de programme, chargé de l'Economie politique auprès de TWN-Africa et peut être contacté à l'adresse : sbagooro@twnafrica.org

La guerre de Trump peut-elle faire chuter Huawei de sa perche africaine ?

Les gouvernements africains font face à la pression des Etats-Unis pour qu'ils prennent parti dans leur guerre commerciale contre la Chine, écrit ***Isaac Winful Dadzie**.

Le 16 mai 2019, le gouvernement des États-Unis a placé la société chinoise Huawei Technologies Co Ltd sur la liste noire commerciale en vue de le rendre extrêmement difficile au plus gros fabricant mondial de matériel de télécommunications de traiter avec des sociétés américaines.

L'inscription de Huawei sur la liste noire des Etats-Unis et les pressions exercées sur les alliés pour qu'ils suivent son exemple s'inscrivent dans la ligne de mire de l'offensive mondiale de Donald Trump contre la puissance économique et technologique de la Chine. Deux semaines après son blocus, la Commission de l'Union africaine a signé un protocole d'accord de coopération de trois ans avec Huawei sur des questions clés liées aux technologies de l'information et des communications. Le protocole d'accord vient renforcer un protocole d'accord antérieur de 2015. Cependant, l'administration Trump, qui tente régulièrement d'intimider même ses alliés de l'OTAN, ne sera probablement pas amusée par l'appui très médiatisé de la CUA à une entreprise qu'elle considère comme étant à l'avant-garde de la menace technologique et sécuritaire de la Chine.

Le choix du moment du nouvel accord entre la CUA et Huawei met en lumière le fossé qui sépare le statut de Huawei en Afrique et la façon dont l'entreprise est perçue par les États-Unis. Les Etats-Unis considèrent la Chine comme un concurrent stratégique qu'il faut contenir et repousser, et Huawei, leader mondial de la technologie 5G est une incarnation majeure de la menace chinoise. Les entreprises de télécommunications chinoises, en particulier Huawei et ZTE, ont été les principaux facilitateurs de la révolution mobile qui a accru la pénétration du mobile et la couverture du réseau en Afrique au cours des 20 dernières années. Cela s'est fait par la fourniture et l'installation d'équipements de réseau et par la coopération avec les principaux fournisseurs de services de télécommunications.

Le contrôle du marché de la technologie 5G est la principale raison pour laquelle les Etats-Unis font pression sur leurs alliés pour qu'ils excluent Huawei. L'affirmation selon laquelle leurs équipements peuvent être utilisés pour servir à la collecte de renseignements par l'Etat chinois est secondaire. Un rapport du gouvernement américain de 2016 a reconnu que " le pays qui possède la 5G sera propriétaire de nombreuses innovations et établira les normes pour le reste du monde. Ce pays n'est probablement pas les États-Unis[...] L'équipement chinois est moins cher et, dans bien des cas, supérieur à celui de ses concurrents occidentaux ". Actuellement, un seul pays africain, l'Afrique du Sud, est sur le point de déployer un réseau 5G. Cependant, dans le contexte plus large de l'Afrique en tant que frontière dans l'intensification de la concurrence entre les Etats-Unis et la Chine, les gouvernements africains risquent de subir les pressions de l'administration Trump en ce qui concerne l'influence de Huawei. Il existe cependant de nombreux obstacles pratiques à la pression américaine.

Huawei a fait ses débuts en Afrique en 1998 et a rapidement dépassé les principaux fournisseurs d'équipements de télécommunications occidentaux en Afrique. Certains rapports estiment que Huawei a construit environ 70% des réseaux 4G en Afrique. Huawei a travaillé sur des projets dans 40 pays africains. Ils ont participé à divers projets, dont le développement de réseaux mobiles, les services électroniques gouvernementaux, les projets de dorsale, le développement des télécommunications en général, la surveillance, les TIC dans le rail léger, les câbles sous-marins et les achats de matériel. Son contrat pour le premier réseau commercial 5G d'Afrique du Sud est le seul accord 5G formel sur le continent africain à ce jour.

Selon Amy Mackinnon, rédactrice de la revue Foreign Policy, en Afrique, où la pénétration d'Internet accuse un retard de 35,2% par rapport à la moyenne mondiale, les tours de téléphonie mobile compactes de Huawei ont permis l'accès à Internet dans les régions reculées, tandis que le système bancaire cellulaire M-Pesa qui fonctionne sur la plate-forme Mobile Money de Huawei a été salué pour avoir permis à des millions de personnes en Afrique de l'Est de s'intégrer au système financier formel. En avril 2016, Huawei a formé 1000 Sud-Africains en Chine pour promouvoir ses activités en Afrique dans des domaines tels que l'ingénierie informatique, la conception de sites et la gestion de projets. Huawei a également établi des centres de R&D dans une poignée de pays africains, dont le Nigeria, l'Égypte, l'Angola et l'Afrique du Sud.

Le soutien du gouvernement chinois a été un facteur important dans l'avantage concurrentiel qui a contribué à la croissance de Huawei (et de ZTE) en Afrique. Le secteur des télécommunications est au cœur de la stratégie "orientation vers l'extérieur" que le gouvernement chinois a lancée en 1999. Depuis lors, Huawei et ZTE ont reçu des dizaines de milliards de dollars de crédit de la Banque chinoise Export-Import (China Exim) et de la Banque de Développement de la Chine (CDB). Il y a eu 45 différents projets appuyés par des prêts impliquant des contrats Huawei en Afrique, estimés à 3,4 milliards de dollars, soit 2% des prêts chinois à l'Afrique sur la période 2000-2017. En outre, Huawei a reçu 30 milliards de dollars de lignes de crédit mondiales de la Banque chinoise de développement pour améliorer le crédit de ses fournisseurs. Selon le Washington Post, les plus gros prêts liés à Huawei ont été accordés à l'Éthiopie (834 millions de dollars), au Cameroun (337 millions de dollars), à l'Angola (336 millions de dollars), à la Guinée (273 millions de dollars) et au Zimbabwe (219 millions de dollars).

Tout au long de l'offensive américaine, Huawei a vigoureusement nié qu'il s'agissait d'un cheval de Troie du renseignement chinois. Peut-elle être complice de la censure d'Internet en Afrique, compte tenu des réflexes autoritaires de nombreux gouvernements africains ?

D'aucuns craignent qu'à mesure que l'Internet chinois se propage en Afrique, les gouvernements autoritaires cherchent à limiter la capacité de l'Internet à répandre le mécontentement populaire en adoptant un style de restriction du Web à la chinoise. Selon Joshua Meservey, analyste principal auprès de l'Heritage Foundation, le think tank conservateur américain, " les Chinois poussent explicitement cette idée de gouvernance de l'internet ". "Ils présentent cela comme une question de souveraineté, mais ce dont ils parlent en réalité, c'est de la capacité d'un État à contrôler la libre circulation de l'information en ligne.

Selon le rapport "Freedom of the Net" publié en 2018 par l'organisme de surveillance américain Freedom House, la Chine encourage les gouvernements à suivre son exemple en matière de contrôle de l'Internet en dispensant une vaste formation aux fonctionnaires à travers le monde. Il a affirmé que cette activité accrue des responsables chinois en Afrique a été suivie par l'adoption de lois restrictives sur la cybercriminalité et les médias en Ouganda et en Tanzanie. A présent, aucun gouvernement ou entreprise privée de télécommunications en Afrique ne s'est plaint de l'ingérence politique de Huawei pour soulever la question de savoir si le gouvernement chinois pourrait étendre son régime de censure à l'Afrique à travers ses produits technologiques. Le professeur Gagliardone, conférencier à l'Université du Witwatersrand en Afrique du Sud, pense cependant que la Chine, dans ses efforts visant à protéger ses entreprises, pourrait mettre à profit ses relations avec les gouvernements africains pour développer des protocoles qui donnent à ses entreprises un avantage au détriment de l'Occident.

Au-delà des préoccupations concernant l'espionnage chinois et les dangers de la censure soutenue par Huawei, il existe d'importants problèmes de protection des données et de la vie privée découlant du boom de l'Internet. Selon un rapport de Deloitte publié en 2017, seuls 17 pays africains disposent d'une protection complète des données et 16 d'entre eux sont soumis à des restrictions de transfert transfrontalier des données. "En général, les États africains doivent, en effet, être concernés, mais non seulement à cause des Chinois. On devrait se préoccuper davantage des données sur les citoyens et de la façon dont les entreprises technologiques de l'extérieur sont introduites. C'est important pour la protection des consommateurs à l'avenir - pourquoi attendre qu'il y ait un problème avant de le résoudre ", déclare Seyram Avle, professeur adjoint en médias numériques mondiaux à l'Université du Massachusetts, Amherst, et chercheur en technologie chinoise en Afrique.

Si les donateurs occidentaux parlent de l'importance de l'accès à Internet dans le développement et expriment leurs préoccupations au sujet de l'espionnage chinois et de la censure potentielle de l'Internet, ils sont moins disposés à fournir une aide pour les infrastructures numériques.

Avec une si grande partie de l'infrastructure des télécommunications du continent entre les mains de Huawei, il serait difficile pour les pays africains de s'en affranchir, dit Meservey de la Heritage Foundation. « De nombreux consommateurs africains n'ont aucune idée qu'ils utilisent ou parlent par le biais d'une infrastructure [Internet, Communications et Technologie] construite par la Chine », note Gagliardone, également auteur de l'ouvrage *Chine-Afrique et l'avenir de l'Internet*.

S'exprimant après la signature du récent protocole d'accord conclu avec Huawei, le vice-président de la Commission de l'Union africaine (CUA), Thomas Kwesi Quartey, a réaffirmé l'importance des relations avec Huawei. "Nous sommes heureux de consolider notre partenariat existant avec Huawei, un groupe de premier rang dans les domaines de l'innovation et de la recherche technologique. Il est essentiel que nous travaillions en étroite collaboration avec nos partenaires pour relever les défis de la transformation numérique en Afrique".

D'aucuns estiment que si la pression politique américaine n'affaiblit pas l'influence de Huawei en Afrique, les répercussions commerciales de l'inscription sur la liste noire américaine nuiraient à sa force sur le marché africain. Cette décision interdit à l'entreprise d'acheter des pièces et des composants d'entreprises américaines sans l'approbation du gouvernement américain. À long terme, cela signifierait que des entreprises comme Google ne seraient pas en mesure de fournir aucun de ses services tels que Android sur les téléphones Huawei. Google devrait obtenir une licence temporaire pour continuer à fournir des mises à jour logicielles aux téléphones Huawei existants qui utilisent sa plate-forme libre. Selon la société de recherche technologique IDC, Huawei est actuellement le quatrième vendeur de smartphones en Afrique, derrière une autre société chinoise, Transsion, qui fabrique les marques Techno, Infinix, et Samsung. Ensemble, Transsion et Huawei détiennent 45% du marché et toutes les marques utilisent actuellement le système d'exploitation Android de Google. Huawei expérimente actuellement le déploiement de la 5G avec Safaricom, Vodacom et MTN, les plus grandes sociétés de télécommunications de la région.

Bob Collymore, ancien chef du géant kenyan des télécommunications, Safaricom, a qualifié le blocage de Huawei par les États-Unis d'"un problème préoccupant", car il touchera ses entreprises partenaires, dont Safaricom. L'entreprise est le plus grand fournisseur de télécommunications du Kenya et l'une des entreprises les plus rentables de la région de l'Afrique de l'Est et du Centre. Safaricom contrôle près de 65% du marché kenyan et est surtout reconnu comme le siège du service bancaire mobile par SMS, M-PESA. Un reportage de WebAfrica indique que Huawei est un associé fort de Safaricom ayant récemment annoncé leur partenariat pour construire un réseau dorsal 4G de bout en bout. "En avril de cette année, la société a signé un accord avec le gouvernement kenyan pour la construction d'un centre de données de 17,5 milliards de shillings kenyans (175 millions de dollars US) dans la Konza Technocity. Huawei aurait également construit 3 500 stations de base mobiles au Kenya. La plateforme M-Pesa de Safaricom fonctionne également sur la plateforme d'argent mobile de Huawei," selon le rapport.

Certains observateurs, dont Willima Gyude Moore, ancien ministre libérien, aujourd'hui chercheur invité au Centre pour le développement mondial, ont fait valoir que les préoccupations des États-Unis en matière de sécurité concernant Huawei ne constituent pas un problème majeur pour l'Afrique, car le besoin de connectivité de base et les prix plus bas de l'Afrique dépassent les préoccupations de sécurité. "Peu d'entreprises américaines savent comment travailler sur le marché africain pour fabriquer des produits pertinents pour les consommateurs sur le continent. Huawei pourrait utiliser la situation actuelle pour changer les calculs et développer des logiciels dans des langues qui répondent véritablement aux besoins du marché africain", a déclaré Cobus van Staden,

chercheur principal sur la Chine et l'Afrique au South African Institute of International Affairs, lors d'un entretien avec la BBC. La plupart des Africains sont en ligne aujourd'hui à cause des téléphones chinois bon marché et beaucoup sont plus préoccupés par le prix des appareils et d'autres caractéristiques - comme un téléphone à double carte SIM et une longue durée de vie des piles - qu'un système d'exploitation, a-t-il ajouté.

La préoccupation majeure est que tous les nouveaux produits mobiles développés par Huawei, tels que ses smartphones et tablettes, nécessitent de nouveaux systèmes d'exploitation et l'intégration d'applications mobiles ou web non américains, ce qui sera une question de coût. WhatsApp de Facebook est un moyen de communication populaire en Afrique. "Il serait également difficile d'exporter le modèle Internet fermé de la Chine, ce qui obligerait les clients à utiliser Baidu plutôt que Google et Sina Weibo plutôt que Twitter.

Il y a des indications que le blocus américain affecte déjà la vente des produits Huawei. Selon Bloomberg, la société s'attend à une baisse de 40 à 60 % de ses ventes internationales de smartphones cette année, mais reste optimiste quant à la résistance à la tempête. L'impact de du blocus sur les entreprises américaines pourrait jouer en faveur de Huawei. En 2018, elle a dépensé 11 milliards de dollars au titre des pièces provenant des sociétés américaines, qui détestent perdre ces recettes. Certains trouveraient des moyens de contourner le blocus et continueraient à vendre à Huawei. Plusieurs d'entre eux, dont Google et le fabricant de puces, Qualcomm, feraient pression sur le gouvernement américain pour qu'il assouplisse cette interdiction. L'interdiction pourrait également affecter Facebook et WhatsApp en Afrique. Ce dernier est un moyen de communication clé sur le continent, mais sa prééminence et les ambitions de Facebook en matière de services financiers dans la région pourraient s'en ressentir.

"Nous avons mis au point notre propre système d'exploitation, s'il s'avère que nous ne pouvons plus utiliser ces systèmes [Google, Microsoft Windows, etc.], nous serons prêts et nous aurons notre plan B ", a déclaré le directeur exécutif de Huawei Richard Yu à Die Welt dans une récente interview. Edward George, expert indépendant sur les technologies africaines et ancien responsable de la recherche à Ecobank, affirme que l'offre numérique chinoise des "BATs" (Baidu, Alibaba, Tencent) est sans égal, combinant sur une seule plate-forme les types de services fournis par Amazon, eBay, Uber, Google, Airbnb et bien d'autres, tout en offrant des services de chat, de paiement et, plus récemment, de services bancaires numériques.

George croit que "les perdants probables dans cette impasse numérique seront les géants de la technologie américaine". Au lieu de freiner l'influence de Huawei, le blocus "empêchera des concurrents tels que Google, Facebook et WhatsApp de participer à la conquête du marché africain du commerce électronique". Il est persuadé que face à un choix entre un appareil [chinois] qu'ils peuvent se payer à un prix abordable qui n'utilise pas WhatsApp et un appareil qui est hors de leur portée l'acheteur africain est susceptible faire de choix de posséder un téléphone. Les BAT chinois sont prêts à s'engager dans la brèche. Déjà WeChat a un partenariat avec M-Pesa qui permet aux consommateurs africains d'acheter des produits directement de Chine plutôt que des sociétés occidentales.

Jusqu'à présent, la pression américaine contre Huawei n'a donné que des résultats mitigés. De grands pays européens comme l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni ont fait savoir qu'ils décideraient du choix de Huawei sur la base de leur propre évaluation des preuves. Les gouvernements latino-américains ont jusqu'à présent résisté à la pression pour empêcher Huawei de participer au développement des réseaux 5G dans la région. La résistance est menée par le proche allié de Trump, le président brésilien Jair Bolsonaro. Les dirigeants latino-américains ont fait la queue pour louer Huawei qui a été un acteur important dans la région et les relations commerciales et d'investissement chinoises sont d'une importance stratégique. Le vice-président du Brésil, Hamilton Mourao, a annoncé lors d'une récente visite à Pékin que son gouvernement avait vu "Huawei d'un bon oeil". Le magnat des médias mexicains et ami proche du président Lopez Obrador est cité dans le Financial Times comme ayant déclaré : "Je n'ai que de bonnes choses à dire sur Huawei. Je trouve honteux ce que ces Américains font pour les abattre. Le ministre cubain des Affaires étrangères, Rodriguez Parrilla, a dénoncé la pression américaine contre Huawei comme étant motivée par le fait que les Etats-Unis perdent la compétition technologique avec la Chine et recourent à des "outils cruels, propres à une autre époque" dans leurs efforts pour arrêter les Chinois.

La forte présence de Huawei en Afrique, les préoccupations des sociétés américaines quant aux effets du blocus contre Huawei sur leur rentabilité, l'hésitation des partenaires de l'OTAN et la résistance des alliés d'Amérique latine aux pressions américaines pour inscrire Huawei sur la liste noire font ressortir les évolutions de l'économie mondiale auxquelles fait face l'administration Trump . En Afrique, l'évidence vécue sur le terrain, de la contribution de Huawei à la transformation des télécommunications, représente une barrière énorme à l'influence américaine. "Les États-Unis vont devoir faire preuve de stratégie pour relever ce défi. Vous ne pouvez pas vous contenter de faire une gaffe et de dire : " soit c'est nous, soit c'est eux ". "La Chine fournit ce dont le continent a besoin ", prévient Joshua Meservey de la Heritage Foundation.

Isaac Winful Dadzie est un journaliste indépendant basé à Accra au Ghana.

