

J.B.R.

REPUBLIQUE RWANDAISE



MINISTRE DE L'INDUSTRIE
DES MINES ET DE L'ARTISANAT
B.P. 73 - KIGALI

Kigali, le 9 JUIN 1986

N° 1266 /08/02/86

✓ Son Excellence Monsieur le Président
de la République Rwandaise
KIGALI

Référence :

Objet :

Excellence Monsieur le Président,

Me référant à la lettre n° 1241/01.33 du 27 Mai 1986 m'adressée par le Ministre à la Présidence de la République au sujet de la mission effectuée en R.F.A. par le Secrétaire Général au Ministère de l'Industrie, des Mines et de l'Artisanat, en compagnie d'hommes d'affaires rwandais, j'ai l'honneur de transmettre à Votre Excellence, pour appréciation, mes avis et considérations concernant le concept de prospection industrielle et son rôle dans la promotion de nouvelles unités industrielles.

Il est vrai que pour attirer les investissements extérieurs, il est nécessaire de s'assurer de la rentabilité alléchante du projet; ce qui implique l'existence des dossiers d'investissements dont l'absence constitue actuellement un goulet d'étranglement majeur pour la réalisation des entreprises industrielles au Rwanda.

L'on pourrait toutefois se demander si, face à cette situation et eu égard à nos faibles capacités en matière d'études de projets surtout quand on sait que beaucoup de promoteurs nationaux ne sont pas à mesure de faire eux-mêmes ces études, le rôle de la promotion industrielle en ce qui concerne les interventions des partenaires étrangers devrait se limiter à ce seul aspect d'investissement direct alors que d'autres domaines non moins négligeables sont déterminants pour assurer l'exécution d'un projet.

En effet, le recours à des partenaires étrangers pour se lancer dans des activités de production industrielle se manifeste à plusieurs niveaux et dans de nombreux domaines dont les principaux sont l'assistance technique tant au niveau de l'élaboration des études qu'à celui de la réalisation et de l'exploitation de l'entreprise, la fourniture des matières premières et des équipements de production, la contribution au financement de l'entreprise et enfin l'investissement direct.

En vue de motiver le secteur privé à contribuer au développement économique en général et au développement industriel en particulier, l'Administration devrait mettre en place un système cohérent d'assistance aux promoteurs dans l'élaboration des études des projets; et celles-ci ne peuvent pas se faire tant qu'on n'est pas en contact avec des partenaires techniques spécialement en ce qui concerne les aspects tels que la liste des équipements et leurs prix, la capacité et la performance des machines etc...

.../...

L'une des facilités à leur accorder consisterait ainsi en l'attrait des partenaires étrangers à tous les niveaux du projet c'est-à-dire à partir de la conception des idées jusqu'à leur réalisation du moment que l'étape d'investissement proprement dit est fonction de la rentabilité du projet et que celle-ci est déterminée par l'étude dont l'élaboration dépend, en grande partie, de ces renseignements techniques cités en haut.

Comme il est signalé dans la lettre de transmission du rapport n° 930/08/02/86 du 29 Avril 1986, la promotion des investissements industriels nécessite des actions de longue haleine quand on doit surtout recourir à l'étranger pour leur réalisation. Cette action devient de plus en plus compliquée quand il s'agit d'un investisseur privé qui doit disposer des informations détaillées sur le pays et le connaître à fond avoir confiance en lui avant de décider d'y investir.

C'est pourquoi l'un des objectifs visés par les missions de prospection est l'ouverture sur le monde extérieur de notre secteur industriel pour rechercher les promoteurs industriels potentiels. Cette ouverture s'accompagne d'une attention accrue sur les problèmes d'intéressement et les actions publicitaires d'information susceptibles de provoquer l'attrait des investisseurs étrangers.

Il est vrai que dans la plupart des cas cette sensibilisation n'aboutit pas à de résultats palpables à court terme pour des raisons évoquées en haut mais que par contre, à moyen et à long terme, elle peut avoir un impact très significatif sur la création des unités industrielles. C'est la situation actuellement avec les pays scandinaves, la Grande Bretagne et la France dont les projets concrets sont en promotion par le biais de leurs différents secteurs privés.

Il va sans dire qu'au niveau de l'étude de préféabilité, le contact avec un partenaire technique s'avère ainsi nécessaire afin de définir la catégorie optimale des machines et de biens d'équipements nécessaires à une capacité de production souhaitée et utilisée selon une technique précise de fabrication.

C'est dire que quelque soit donc le projet, il faudra au préalable définir le partenaire technique avec qui il faut travailler pour pouvoir établir une étude de rentabilité à partir de laquelle on pourra rechercher les partenaires financiers.

Ainsi donc une mission de prospection industrielle peut se concevoir en trois étapes suivantes :

- 1) En premier lieu il faut faire connaître tant auprès des institutions publiques et privées spécialisées des pays cibles qu'auprès des promoteurs potentiels, notre politique d'industrialisation (ses objectifs et ses instruments) et les possibilités d'investissement qui existent. On n'investit que dans un pays qu'on connaît bien et positivement.
- 2) La deuxième étape consisterait à collecter auprès des partenaires techniques potentiels des éléments techniques susceptibles de permettre d'élaborer une étude de rentabilité. Cette étape est nécessaire et est même primordiale dans la mesure où on ne peut pas compter sur un investisseur potentiel tant qu'on ne dispose pas de cette étude prouvant la rentabilité du projet.

.../...

lesquels ?

KWAKINA

///

politique

matérialisée

par une liste

d'idées de projets

Quel message ?

Après que la

étude pour faire

l'étude de rent.

se trouvent à

d'attirer ou

sur place ?

- 3) La troisième phase, une fois l'étude terminée, consisterait à approcher les partenaires financiers soit pour l'investissement direct soit pour le financement d'un projet au titre de prêts.

Si le résultat des missions du genre doit être jugé en fonction seulement de cette troisième phase en n'oubliant que celle-ci est conditionnée par l'exécution des deux précédentes, je crains que dans ce contexte notre industrialisation ne se développe que très faiblement, parce que l'approche ne constitue qu'un blocage.

Comme Vous le savez, Excellence Monsieur le Président, une mission d'hommes d'affaires allemands est prévue prochainement dans notre pays en vue de rencontrer leurs homologues rwandais, promoteurs des projets industriels. En suivant l'approche selon laquelle il faut d'abord disposer des études de rentabilité et eu égard à la situation de la plupart de nos projets industriels sans étude, on déduirait tout simplement que cette visite n'est pas nécessaire pour le moment alors qu'on sait par ailleurs que de tels contacts, surtout quand ils ont lieu dans un contexte officiel, sont générateurs d'actions rassurantes quand bien même celles-ci ne sont pas visibles à court terme. Ici je voudrais également insister sur la nécessité d'un encadrement de telles missions par une autorité politique.

Evidemment, les résultats à attendre des missions de prospection varient d'un pays à l'autre car, en définitive, tout ceci dépend du degré d'ouverture de ces pays sur le monde extérieur en général et sur notre pays en particulier d'une part et de la volonté du secteur privé étranger à investir dans le tiers-monde.

C'est ainsi que par exemple, en dépit d'une sensibilisation des hommes d'affaires belges et allemands faite à maintes reprises par les autorités rwandaises au plus haut niveau, les initiatives restent encore timides jusqu'ici. Par contre, des flux encourageants des secteurs privés des pays scandinaves et d'Angleterre sont manifestes, alors que là la campagne de sensibilisation n'a été que très passagère.

Cela me pousse à penser, qu'en matière d'investissement industriel, il faudrait tenter d'élargir notre champs d'action en nous ouvrant sur de nouveaux pays susceptibles de s'intéresser au Rwanda.

En effet, privilégier un développement économique basé sur les moyens propres du pays ne signifiant pas autarcie, force est d'affirmer que, pour un pays comme le Rwanda, un apport extérieur technique et/ou financier est indispensable au développement des différents secteurs de l'économie particulièrement l'industrie. Et, même si nos partenaires étrangers ont un intérêt lucratif à réaliser nos projets industriels, il est évident qu'il nous appartient, aussi bien en tant que demandeurs dudit apport que comme pouvoirs publics chargés de la promotion du développement économique, de prendre l'initiative de contacter les partenaires potentiels.

.../...

!
Sa contredit
ce qui a été dit
ci-dessus

Il en
faudrait de
voyages
d'agitation

Veuillez agréer, Excellence Monsieur le Président,
l'assurance de ma plus haute considération.

LE MINISTRE DE L'INDUSTRIE,
DES MINES ET DE L'ARTISANAT

NGIRIBA Mathieu

Copie pour information à:

- Monsieur le Ministre des Affaires
Etrangères et de la Coopération
KIGALI
- Monsieur le Ministre des Finances
et de l'Economie
KIGALI
- Monsieur le Secrétaire Général de la
Chambre de Commerce et d'Industrie du
Rwanda
KIGALI





PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE
CABINET DU PRESIDENT

Réf. n° :

Annexe :

Objet :

Monsieur le Ministre de l'Industrie,
des Mines et de l'Artisanat

KIGALI

Monsieur le Secrétaire Général de la Chambre
de Commerce et d'Industrie du Rwanda

KIGALI

Monsieur le Ministre,

Monsieur le Secrétaire Général,

Suite au rapport de mission Lui transmis par
le Secrétaire Général du Ministère de l'Industrie, des Mines et de l'Artisanat cfr. lettre n° 930/08/02/86 du 29 avril 1986, le Président de la République attire votre attention sur le déroulement de cette mission, et sur la participation de commerçants n'ayant élaboré aucun projet à soumettre à la discussion avec les partenaires allemands alors que ces commerçants avaient été sélectionnés précisément pour présenter, chacun, un projet précis de nature à attirer les investisseurs allemands.

A la lecture de ce rapport, on ne peut nullement conclure que cette mission a atteint des résultats positifs dans la mesure où "les engagements spécifiques" cités, à l'exception de la promesse de publier des annonces dans les bulletins d'information, ne peuvent pas être mis sur le compte de cette mission, puisqu'ils figuraient déjà sur le programme de la coopération bilatérale et multilatérale (ONUDI).

Pour attirer les investissements extérieurs, il est nécessaire de s'assurer préalablement que les dossiers ont été élaborés, et que les projets présentent une rentabilité alléchante.

Copie pour information à:

- Monsieur le Ministre des Affaires
Etrangères et de la Coopération

KIGALI

- Monsieur le Ministre des
Finances et de l'Economie

KIGALI

Le Ministre à la Présidence
de la République,
NTEZIRYAYO Siméon.

Monsieur le Ministre de l'Industrie,
des Mines et de l'Artisanat

K I G A L I

Monsieur le Secrétaire Général de la Chambre
de Commerce et d'Industrie du Rwanda

K I G A L I

Monsieur le Ministre,

Monsieur le Secrétaire Général,

Suite au rapport de mission Lui transmis par le Secrétaire Général du Ministère de l'Industrie, des Mines et de l'Artisanat cfr. lettre n° 930/08/02/86 du 29 avril 1986, le Président de la République attire votre attention sur le déroulement de cette mission, et sur la participation de commerçants n'ayant élaboré aucun projet à soumettre à la discussion avec les partenaires allemands alors que ces commerçants avaient été sélectionnés précisément ^{de nature} ~~en vue de~~ ^{pour} présenter, chacun, un projet précis ~~pour~~ attirer les investisseurs allemands.

A la lecture de ce rapport, on ne peut nullement conclure que cette mission a atteint des résultats positifs dans la mesure où "les engagements spécifiques" cités, à l'exception de la promesse de publier des annonces dans les bulletins d'information, ne peuvent pas être mis sur le compte de cette mission, puisqu'ils figuraient déjà sur le programme de la coopération bilatérale et multilatérale (ONUDI).

Pour attirer les investissements extérieurs, il est nécessaire de s'assurer préalablement que les dossiers ont été élaborés, et que les projets présentent une rentabilité alléchante.

Le Ministre à la Présidence
de la République,
NTEZIRYAYE Siméon.

Copie pour information à:

- Monsieur le Ministre des Affaires
Etrangères et de la Coopération

K I G A L I

- Monsieur le Ministre des
Finances et de l'Economie

K I G A L I

Monsieur le Président,

Le rapport ci-joint a été établi par le Secrétaire Général NKUNDIYEZE, après la tournée qu'il a effectuée en Allemagne Fédérale en compagnie de commerçants rwandais. Son analyse permet de dégager ce qui suit :

1° Les pages 17 et 18 contiennent le résumé des conclusions de cette mission. On citera notamment :

- La visite des hommes d'affaires allemands dont les dates seront notifiées à l'Ambassade du Rwanda à Bonn.
- Une étude sur l'utilisation des fibres de bananiers qui sera communiquée au Rwanda.
- L'entreprise KHD Humboldt Deutz AG s'intéresse au secteur minier rwandais.
- L'entreprise EKM Agraranlagen GMBH s'intéresse au projet de compost de déchets urbains.
- Le bureau de l'ONUDI examinera les possibilités d'accueillir deux stagiaires rwandais.
- La diffusion en Allemagne des informations relatives au Rwanda.

Tous ces points devraient être suivis de près par le MINIMART et notre Ambassade à Bonn.

2° On regrettera cependant les lacunes suivantes :

Les commerçants n'avaient rien préparé, n'avaient aucun projet élaboré. Résultat : ils n'ont rien obtenu si ce n'est la mention de leurs desiderata dans le bulletin d'information de la Chambre de Hambourg. Ce qui a été discuté l'aurait pu l'être par le MINIMART et notre Chambre de Commerce sans s'encombrer d'une suite de commerçants qui n'ont reçu aucune aide pour la confection de leurs projets. Il ne suffit pas de dire que l'on a un projet pour intéresser les partenaires éventuels, il faut leur en démontrer la rentabilité.

Au départ, les commerçants semblaient avoir été sélectionnés pour présenter chacun un projet précis pour attirer des investissements. Or les échanges semblent avoir été verbaux et superficiels et ne paraissent pas avoir répondu à l'attente du Gouvernement Rwandais. Pour obtenir des investissements externes, il faut élaborer les dossiers, démontrer la rentabilité des projets et chercher des partenaires après. La démarche contraire est vouée à l'échec et c'est ce qui semble s'être produit. On ne peut nullement conclure que cette mission ait été positive dans la mesure où elle n'a été que de caractère exploratoire, alors qu'elle devait au départ amorcer des négociations en matière d'investissements.

*Transmettre
cette obser-
vation à
M. Nkundiyenze
et à la Chambre
de Commerce*

A notre avis, l'envoi de telles délégations n'est pas à recommander. Il faut préparer les dossiers, les transmettre à notre Ambassade à Bonn. Celle-ci se chargerait de la recherche de partenaires qui seraient alors mis en contact avec la partie rwandaise, en vue de négocier les modalités de réalisation.

Veillez agréer, Monsieur le Président, l'assurance de ma plus haute considération.

Kigali, le 12 mai 1986

Le Service des Affaires Extérieures
Mathieu NGIRUMPATSE.

