









pour développer votre croissance,



Comment exporter et/ou s'implanter en Afrique ?

Afrique du Sud, Angola, Côte d'Ivoire, Kenya, Nigeria, Sénégal, Tanzanie









Réunion d'information et de sensibilisation au développement à l'international

## SOMMAIRE

Sources et liens utiles

Déroulé de la manifestation		p. 3
MEDEF Ile-de-France	Eric BERGER	p. 6
Commission Internationale	Michel JONQUERES	p. 7
Comité CCEF Ile-de-France	Patrick BARUEL	p. 8
Table ronde 1		p.10
Angola		p.12
Côte d'Ivoire		p.14
Nigeria		p.16
Sénégal		p.18
Table ronde 2		p.20
Kenya		p.22
Tanzanie		p.26
République d'Afrique du	Sud	p.28
Table ronde 3		p.30
CCI Paris Ile-de-France	Gilles DABEZIES	p.32
BUSINESS FRANCE	Frédéric ROSSI	p.34
TOTAL	Céline BRACONNIER	p.38
BPIFRANCE	Pedro NOVO	p.40
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	Pierre JENTILE	p.31
DOUANES	Jean MENCACCI	p.42
MEDEF International	Philippe GAUTIER	p.44

p.46



**Eric BERGER** 

Président





**Patrick BARUEL** 

Président





**Michel JONQUERES** 

Président de la Commission Internationale

Vice-président





ont le plaisir de vous inviter à une réunion d'information et de sensibilisation au développement à l'international :



# DÉROULÉ

17h30	Accueil
17h50	Ouverture par Michel JONQUERES, animateur de la soirée
17h55	Introduction par <b>Jean - Jacques LESTRADE</b> , Président de la Commission Afrique & Océan Indien du CNCCEF
18h00	Intervention de <b>Patrice FONLLADOSA</b> , Président du Comité Afrique du MEDEF International
18h05	<u>Table ronde n°1</u> : L'attractivité économique des pays de l'Océan Atlantique: Angola, Côte d'Ivoire, Nigeria, Sénégal. <i>Intervenants</i> : les Ambassadeurs en France des quatre pays et des entrepreneurs français.
18h05	S.E.M. João Bernardo de MIRANDA, Ambassadeur d'Angola
	Jean-Jacques LESTRADE (Groupe Ponticelli)
18h20	S.E.M. Charles GOMIS, Ambassadeur de Côte d'Ivoire
	David El BEZ (SeaFrigo)
18h35	S.E.Mme Modupe IRELE, Ambassadeur du Nigeria
	Stéphane SOLÉ (TechnipFMC)
18h50	S.E.M. Bassirou SENE, Ambassadeur du Sénégal
	Isabelle AIMONETTI (AG Partners Africa)



# DÉROULÉ

19h05	<u>Table ronde n°2</u> : <b>L'attractivité économique des pays de l'Océan Indien : Afrique du Sud, Kenya, Tanzanie.</b> <i>Intervenants</i> : les Ambassadeurs en France des trois pays et des entrepreneurs français.
19h05	S.E. Professeur Judi WAKHUNGU, Ambassadeur du Kenya
	Jérôme PETIT (Bolloré Logistics)
19h20	S.E.M. Samwel William SHELUKINDO, Ambassadeur de Tanzanie
	Bruno BOUYGUES (GYS)
19h35	S.E.M. Rapu MOLEKANE, Ambassadeur de la République d'Afrique du Sud
	Christine VALLIN (Pier Augé)
19h50	<u>Table ronde n°3</u> : La Team France : les aides publiques et privées
19h50	Gilles DABEZIES (CCI Paris IDF)
19h55	Frédéric ROSSI (Business France)
20h00	Céline BRACONNIER (Total et VIE)
20h05	Pedro NOVO (Bpifrance)
20h10	Jean Pierre JENTILE (Société Générale)
20h15	Jean MENCACCI (Douanes)
20h20	Philippe GAUTIER (MEDEF International)
20h25	Clôture par <b>Patrick BARUEL</b> , Président du Comité CCEF IDF
20h30	Cocktail











## MEDEF Ile-de-France

## « Au service des entreprises pour une région capitale »

## Faire entendre la voix des entreprises franciliennes

Premier réseau professionnel de la région, le MEDEF lle-de-France assure la représentation et la défense des intérêts des entreprises franciliennes et des syndicats professionnels régionaux.

Véritable porte-parole des entrepreneurs, le MEDEF lle-de-France gère plus de 3.000 mandats patronaux et assure la représentation des entreprises franciliennes dans l'ensemble des institutions économiques, sociales, de formation et d'insertion.

Présent dans de nombreuses instances, le MEDEF Ile-de-France est aujourd'hui l'interlocuteur incontournable des autorités régionales, des collectivités territoriales et des partenaires sociaux.



Acteur essentiel de la vitalité de la région, aucune autre organisation professionnelle ne possède un réseau d'influence aussi compétent.

## La force d'un réseau régional de proximité

Mandaté par ses adhérents pour les représenter et créer un environnement favorable aux entreprises de la région, le MEDEF lle-de-France est le point de croisement privilégié entre « le professionnel » et « l'inter entreprise ».

Lieu de coordination indispensable à la cohésion des demandes spécifiques liées à l'économie francilienne, le MEDEF lle-de-France coordonne les attentes collectives des entreprises sur leur territoire, demandes exprimées par les MEDEF territoriaux et groupements locaux ainsi que par la voix des fédérations et syndicats professionnels adhérents.

Eric BERGER Président

# Commission Internationale

## « L'international pour la croissance et l'emploi »

La Commission Internationale du MEDEF lle-de-France s'est donnée deux missions principales :

- mieux informer les entreprises exportatrices pour toujours mieux réussir leur internationalisation et
- sensibiliser les non exportateurs à acquérir une volonté de développement commercial hors de nos frontières.

Ces deux missions ont pour but de permettre une meilleure croissance aux entreprises qui acceptent de se donner "le monde comme champ d'action". Et, qui dit croissance, dit en finale les emplois!



Notre Commission organise fréquemment à cet effet des matinées ou soirées pays dont les dernières ont été consacrées au Mexique, à la Croatie, à la Russie, au Japon, aux Etats Unis, au Vietnam...

Exporter plus signifie aussi être toujours mieux organisé et notre Commission promeut le Programme national du MEDEF, appelé Stratexio, de formation des chefs d'entreprise au développement international (mieux exporter, mieux importer pour mieux exporter, mieux s'implanter dans un pays), par la mise en place de Clubs Stratexio dans les Territoires d'Ile-de-France.

En outre, en France et en lle-de-France, ce n'est pas l'accompagnement à l'international qui manque, c'est souvent l'envie.

Les premiers accompagnateurs possibles sont aussi certains de nos entrepreneurs eux-mêmes qui sont Ccef (Conseillers du Commerce Extérieurs de la France), bénévoles au service des autres, évidemment représentés de facon permanente dans notre Commission.

Les nombreuses actions de la Commission Internationale du MEDEF lle-de-France ont tous le même objectif, qui est aussi une Vision, et donc une devise : "L'international pour la croissance et l'emploi".

Michel JONQUERES Président

michel.jonqueres@orange.fr

# Comité CCEF Ile-de-France



Le Comité lle de France des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) réunit en son sein les 7 Comités CCE départementaux de la Région lle de France qui regroupent quelques 500 CCE.

Un CCE est un chef ou un cadre d'entreprise qui a une grande expérience à l'international de par ses responsabilités entrepreneuriales et qui accepte de donner bénévolement un peu de son temps pour aider d'autres entreprises à se développer commercialement hors des frontières.

Il y a 4 100 CCE dans le monde dont 2 700 à l'étranger dans quelques 145 pays et 1 400 en France.

Ils sont nommés par le gouvernement pour 3 ans renouvelables et ont 4 missions principales :

- les Conseils aux Pouvoirs publics
- l'Appui aux entreprises qui inclut le parrainage et la sensibilisation des entreprises à utiliser des VIE
- la Formation des étudiants à l'international
- l'Attractivité de la France

Ces 4 missions sont prises en charge par le Comité CCE Ile de France.

Dans l'aide aux exportateurs, les CCE peuvent être un premier contact pour un entrepreneur qui désire avoir des conseils avertis et des contacts pour se lancer dans le monde.



**Patrick BARUEL** 

Président du Comité CCEF Ile-de-France Président de la Maison Jaubalet, joaillier



Patrick Baruel a une formation en Master 2 en Commerce Interational et Master 2 en Gestion de Patrimoine. Il a commencé sa carrière en tant que VSNE au Canada en tant que Directeur de Filiale pour la société PEG (1990-1992). Il a ensuite occupé le poste de Directeur Commercial International chez Goardère SA (1992-1995). En 1995, il a rejoint le Groupe de luxe Hermès où il a occupé différentes fonctions de Directeur commercial principalement au sein d'Hermès Maison. Depuis, 2014, il est Président du joaillier de la Place Vendôme Jaubalet. Il a également occupé la fonction de Président du Comité Val-de-Marne des Conseillers du Commerce Extérieur (2014-2016) avant de devenir Président du Comité Ile-de-France (le plus important comité au monde avec plus de 500 membres).



**Patrice FONLLADOSA** 

Président du Comité Afrique du MEDEF International PDG de Veolia Africa & Middle East



patrice.fonlladosa@veolia.com

Patrice Fonlladosa est Président Directeur Général de Veolia Africa et Veolia Middle East depuis Juillet 2013 pour l'ensemble des métiers du Groupe sur ces deux régions, notamment au Gabon, au Niger et au Maroc, mais aussi en Namibie et au Ghana, et dans de nombreux pays du Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Oman, Qatar, etc.). En 2015, il signe un contrat de performance de services de gestion énergétique auprès d'Electricité de Guinée (EDG) et réussit la première implantation industrielle pérenne du groupe Veolia au Ghana. Il contribue également à l'implantation du groupe Veolia dans 7 nouveaux pays, principalement au Moyen-Orient avec le doublement de l'usine de dessalement d'Oman Sur. Patrice Fonlladosa a développé son expérience et son expertise depuis 1994 au sein du groupe Veolia, après 10 ans à l'international au sein des groupes Bouygues puis Matra.

## Table ronde 1

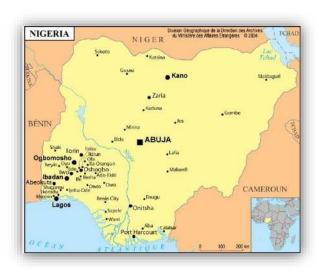
## L'attractivité économique des pays de l'Océan Atlantique :

## Angola Côte d'Ivoire

Nigeria Sénégal











New Roadway Marginal, Angola, Luanda



Aerial view of Abidjan, Cote d'Ivoire



A sunset taken off Bar Beach in Victoria Island, Lagos, Nigeria



View of most western point of African Continent, Dakar



Ambassadeur d'Angola en France

# S.E.M. João Bernardo de MIRANDA



**ANGOLA** 

http://www.ambassade-angola.org/

Superficie: 1.246.700 km<sup>2</sup>

Capitale: Luanda

Villes principales: Luanda, Huambo, Benguela, Lobito, Namibe, Lubango, Cabinda,

Malange

Langue officielle : Portugais

Monnaie : Kwanza (1 Kwanza = 0,0038 €)

**Population**: 28 millions d'habitants (Institut national de statistiques d'Angola)

**Croissance démographique** : 3,6 % (Banque mondiale, 2014) **Religions** : chrétiens (90 %), croyances traditionnelles (10%)

#### Données économiques

**PIB** (2016): 110 Md \$ (DGT)

**PIB** par habitant (2017) : 3928 USD

Taux de croissance : 1,1% en 2017 (DGT)

**Taux d'inflation**: 26% fin 2017 (glissement annuel),

Solde budgétaire: - 5,3 % du PIB en 2017

Balance commerciale (2016): 14% du PIB (FMI)

**Principaux clients** (2016): Chine (45 %), Inde (7%), Etats-Unis (5%)

**Principaux fournisseurs** (2016): Portugal (14,9 %), Chine (12,5%), Etats-Unis

(10,8%)

#### Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB :

• industrie : 59,6% (dont 43,7% pétrole et produits raffinés)

services: 28,3 %agriculture: 10 %

Production pétrolière (moyenne annuelle, 2016) : 1,6 Mbarils/jour

**Exportations françaises vers l'Angola** (2016) : 256,8 M€ (Douanes) **Importations françaises de l'Angola** (2016) : 931 M€ (Douanes)





## **Jean-Jacques LESTRADE**

Président de la Commission Afrique & Océan Indien du CNCCEF
Vice-président du Conseil de Surveillance

jj.lestrade@ponticelli.com

## **Groupe Ponticelli Frères : Notre efficacité, votre performance**

Le Groupe Ponticelli Frères est l'un des principaux fournisseurs européens de services aux entreprises des secteurs de l'énergie (pétrole et gaz, nucléaire, énergies renouvelables...), de l'industrie (chimie, sidérurgie, pharmacie, défense...) et des grands ouvrages d'infrastructures.

Ponticelli accompagne ses clients dans le monde entier pour les aider à adapter leur outil industriel aux mutations de leur secteur. Partout, sur terre comme sur mer, Ponticelli conçoit, construit, modernise et maintient leurs installations de production pour en garantir durablement la sécurité et la performance.

Ensemblier et expert des métiers de la mécanique, de la tuyauterie et du levage, Ponticelli s'appuie sur l'efficacité, l'ingéniosité et la détermination sans égales de ses 5000 collaborateurs pour répondre aux défis les plus complexes de ses clients.

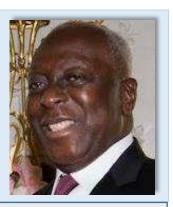
Groupe privé familial et indépendant depuis sa création en 1921, Ponticelli a opéré en 2017 un chiffre d'affaires de près de 780 M€.

Présent en Afrique depuis 1997, Ponticelli est aujourd'hui implanté dans 9 pays du continent : Afrique du Sud, Angola, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Libye, Nigeria, Ouganda et Tanzanie.



Ambassadeur de Côte d'Ivoire en France

S.E.M. Charles GOMIS



http://www.france.diplomatie.gouv.ci/

**Superficie**: 322 463 km<sup>2</sup> **Capitale**: Yamoussoukro

Villes principales : Abidjan, Bouaké, San Pedro, Gagnoa, Korhogo, Daloa,

Yamoussoukro

Langue officielle : français

Monnaie: Franc CFA

**Population**: 23,7 millions d'habitants (Banque mondiale, 2016) dont 5,5 millions

d'étrangers

Croissance démographique : 2,5 % (Banque mondiale, 2016)

**Religions**: islam: 42%, christianisme: 34%, animisme: 4%, sans religion: 19%,

autres religions: 1%

### Données économiques

PIB: 36,165 Mds USD (Banque mondiale, 2016)

RNB par habitant: 15 20 USD (Banque mondiale, 2016)

Taux de croissance : 7,9% en 2016, 7,6% prévus en 2017 par le FMI

Taux d'inflation : 1 % (FMI, 2016)

**Solde budgétaire** : - 4 % du PIB (DGT, 2016)

Balance commerciale : excédent de 8,4 % du PIB (DGT, 2016)

Principaux clients: Pays-Bas (13%), Etats-Unis (12%), France (8,4%), Allemagne

(8%), Belgique (7,3%), Inde (4,3%), Nigéria (2,8%)

Principaux fournisseurs: Chine (19,8%), France (15%), Nigéria (10%), Inde

(4,8%), Belgique (4%) (DGT, 2016)

# Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB (DGT, 2016) :

agriculture: 28%industrie: 25%services: 47%



**Exportations de la France vers la Côte d'Ivoire** : 1,1 Md€ (DGT, 2016) **Importations françaises depuis la Côte d'Ivoire** : 787 M€ (DGT, 2016)

Les échanges bilatéraux sont favorables à la France avec un excédent de 286 M€ et un taux de couverture des importations par les exportations de 136%.



**David El BEZ** 

Vice-président associé



Le Groupe Seafrigo est un acteur majeur de la logistique, spécialisé dans la gestion de denrées alimentaires. La stratégie de diversification s'est accompagnée d'une forte internationalisation pour offrir des solutions de transport les plus adaptées à l'import comme à l'export avec des infrastructures détenues en propre dans 20 pays ainsi qu'un réseau de partenaires à dimension mondiale. L'équipe Seafrigo, forte de 1 200 professionnels de la logistique, répond à l'ensemble des besoins de la supply chain.

# M. David EL BEZ est le SENIOR VICE-PRESIDENT ASSOCIE dans SEAFRIGO AFRICA filiale de ETB SEAFRIGO France, basée en France et lancée en Février 2017.

- -Implantation de la logistique et de la chaine du froid dans les ports et les aéroports en Afrique ;
- -Développement des process de gestion et de logistique au service de l'alimentaire et de la grande distribution (le retail) ;
- Développement du service de bout en bout, commission de transport maritime et aérien.

Pour assurer un maximum de couverture du continent et développer la commission de transport, des contrats sont signés avec des partenaires sur plusieurs pays africains.

<u>La Côte d'Ivoire et le Gabon sont en phase de lancement sur un marché en plein développement</u>

#### **COTE D'IVOIRE / DEMARRAGE ACTIVITE SEPT 2017**

- ✓ Bureau commercial basé à Abidjan 20 personnes
- ✓ Commission de transport maritime
- ✓ Conteneurs complets et service de groupage en dry et reefer
- ✓ Commission de transport aérien de produits périssables et général cargo
- √ Stockage de produits congelés Chambre froide 2000m2 20°C
- ✓ Transit Import / Export
- ✓ Sous-Traitance Douanes et Transport
- ✓ Sur le port d'Abidjan, pas d'offre actuelle publique de stockage de produits surgelés.

### **3 PROJETS EN FINALISATION ET REALISATION 2019**

- 1/ Plateforme de 10 000m2 à Yopougon pour la gestion du retail en sec. Construction et gestion opérationnelle .Capacité 10 000 palettes
- 2/Plateforme de 4 000 m2 à Koumassi en température dirigée pour l'industrie pharmaceutique. Capacité 3500 palettes
- 3/ Plateforme de 6 000 m2 à Vridi, zone portuaire, froid négatif -20°C Capacité 11 000 Tonnes/palettes



**NIGERIA** 

Ambassadeur du Nigeria en France

## **S.E.Mme Modupe IRELE**



http://nigeriafrance.com/

Superficie: 923 773 km²

Capitale : Abuja

Villes principales : Lagos, Ibadan, Benin City, Kano, Port Harcourt

Langue officielle : anglais

Langues courantes : haoussa, yorouba, igbo

Monnaie : naira

Population (2018): 194 millions (soit 52% de la CEDEAO) - dont 63% ont moins

de 25 ans (FMI)

**Croissance démographique** (2017) : 3,3 % (Banque mondiale)

**Religions**: christianisme, islam, religions traditionnelles

## Données économiques

**PIB** (2017): 395 Mds \$ (soit 70% du PIB de la CEDEAO) (FMI)

**PIB** par habitant (2016): 2 738\$ (OMC) **Croissance du PIB** (2017):0,8% (FMI) **Chômage** (au sens du BIT) (2016): 14,2%

**Inflation** (2017) : 16,3% (FMI)

Principaux clients: Union européenne (35,6%), Etats-Unis (11,3%), Inde

(12,1%), Brésil (10%) (OMC 2016)

Principaux fournisseurs: Union européenne (23,3%), Chine (21%), Etats-Unis

(11,3%), Inde (4,6%) (OMC 2016)

#### Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB (Banque mondiale, 2016) :

agriculture: 21,2%industrie: 18,5%services: 60,4%

**Exportations de la France vers le Nigéria** (2017) : 1,07 Md€ **Importations françaises depuis le Nigéria** (2017) : 2,48 Md€





**Stéphane SOLÉ** 

VP Africa Development



En 2017, TecnhipFMC a ouvert un bureau à Dakar dans le but de renforcer notre présence au Sénégal et afin de devenir un des leaders du secteur. Le groupe y a délivré de nombreux projets depuis 1965 et cherche désormais à investir dans le capital humain en créant des partenariats avec des universités afin de promouvoir l'éducation. Notre expérience indéniable permettra d'exploiter les ressources de pétrole et de gaz au Sénégal et de se positionner comme un partenaire de confiance.

Présents au Nigeria depuis 1999, nous proposons des services de gestion de projet et de consultation en ingénierie pour les sociétés pétrolières et gazières dans le Subsea, l'Onshore ou l'Offshore. Nous participons activement au développement économique de nos régions d'implantation en formant et en recrutant des collaborateurs locaux. TechnipFMC au Nigeria compte plus de 80% de Nigérians à ce jour. De plus, nous entretenons un partenariat avec les universités locales afin de préparer les jeunes ingénieurs aux activités Subsea.



Ambassadeur du Sénégal en France

#### S.E.M. Bassirou SENE



http://www.ambasseneparis.com/

Superficie: 196 722 km<sup>2</sup>

Capitale: Dakar

Villes principales: Thiès, Kaolack, Ziguinchor, Saint-Louis, Touba

Langue officielle : Français

Langues courantes : Wolof, Diola, Malinké, Pular, Sérère et Soninké

Monnaie: Franc CFA

**Population**: 15,7 millions d'habitants (ANSD, 2018)

**Croissance démographique**: 2,9 (Banque mondiale, 2016) **Religions**: Islam (94%), christianisme (4%), animisme (2%)

#### Données économiques

**PIB** (2016): 14,6 Mds \$

**PIB** par habitant (2016): 950 \$

**Taux de croissance** : 6.5 % en 2015, 6,6% en 2016, 6,8% prévus en 2017

**Taux d'inflation**: 2% en 2016 (Banque Mondiale)

**Principaux clients** (2015): Mali, Suisse, Inde, Côte d'Ivoire

**Principaux fournisseurs** (2015): France, Nigéria, Chine, Inde (GTA-GTIS)

## Part des principaux secteurs d'activité dans le PIB :

Primaire: 15%Secondaire: 21%Tertiaire: 64%

**Exportations de la France vers le Sénégal** : 758 M€ en 2016 (DGT) **Importations françaises depuis le Sénégal** : 76,2 M€ en 2016 (DGT)





## Isabelle AIMONETTI

Fondatrice - Directrice Générale



isabelle.aimonetti@ag-partners.com





AG Partners, premier groupe d'agences conseil en communication multi-pays en Afrique subsaharienne; constitué de 14 agences.

« Notre ambition est d'accompagner toutes les marques ou groupes pour qui nous travaillons en Afrique. Grâce aux équipes AG Partners dans chacune de nos agences de chaque pays. »

Fort d'une expérience de près de 25 ans, le groupe d'agences propose une large palette de services liés à notre expertise en communication 360° :

- Stratégie et achats d'espace dans les médias (TV, presse, radio)
- Conseil et conception de spots TV / Radio, de publication d'insertion presse, de campagnes d'affichage
- Conception et création de bannières Internet, de pages d'accueil
- Relations presse et relations publiques
- Organisation d'événements, promotion des ventes

- ...

## Table ronde 2

## L'attractivité économique des pays de l'Océan Indien :

Kenya Tanzanie République d'Afrique du Sud









Kenya, downtown Nairobi



Dar Es Salaam, Tanzania



South Africa, aerial view of Cape Town



**KENYA** 

Ambassadeur du Kenya en France

# S.E. Professor Judi WAKHUNGU



http://www.kenyaembassyparis.org/fr/

Superficie: 580 367 km<sup>2</sup>

Capitale: Nairobi

Villes principales : Nairobi, Mombasa, Kisumu, Eldoret, Nyeri, Meru, Embu

Langue (s) officielle (s) : anglais, swahili

Monnaie : Shilling kenyan ; 1€ = 123,9 KES (décembre 2017)

**Population**: 46,1 millions (2016- source: UNDP)

**Croissance démographique** : 2,6% (2016, source UNDP)

**Religions**: Protestants 45%; Catholiques 33%; Musulmans 10%; Animistes

10%; autres 2%

## Données économiques

**PIB**: 78,4 Mds USD (estimé par le FMI pour 2017)

**PIB par habitant**: 1678 USD/habitant (estimé par le FMI pour 2017) **Taux de croissance**: 5,7 % (estimé pour 2017-2019) – source FMI **Taux d'inflation**: 7,9 % de moyenne annuelle (2017) – source FMI **Taux de chômage** (au sens du BIT): 11,0 % estimé en 2017 par le BIT

**Déficit public**: 8,4 % du PIB (2017) – source FMI **Dette publique**: 56,2 % du PIB (2017) – source FMI

Balance commerciale: - 8,4 Mds USD (2016) - source nationale (KNBS)

**Principaux clients**: Ouganda (11,4 %), Pays-Bas (8,0 %) et Etats-Unis (8,0 %) **Principaux fournisseurs**: Chine (23,1 %), Inde (14,1 %) et Emirats Arabes Unis (6,3 %) – source KNBS

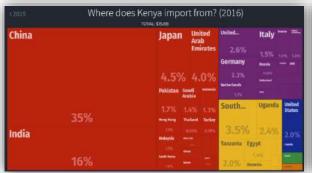
Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB (2016) : Agriculture :

22,6 %; Industrie: 17,7 %; Services: 59,7 % %

Commerce bilatéral France- Kenya: 273 M€ (2017) – excédent de 69 MEUR en

faveur de la France

**Exportations de la France vers le Kenya** : 171M€ (2017) **Importations françaises depuis le Kenya** : 102M€ (2017)







## Jérôme PETIT

CEO - Africa



jerome.petit@bollore.com



# MOTEUR DE LA TRANSFORMATION LOGISTIQUE DE L'AFRIQUE

SUPPORTING THE LOGISTICS TRANSFORMATION OF THE AFRICAN CONTINENT



## ACTEUR GLOBAL ET EXPERT SUR TOUS LES MÉTIERS DE LA LOGISTIQUE

Bolloré Transport & Logistics est un acteur majeur de l'activité portuaire, un spécialiste du transport international terrestre et ferroviaire et un expert des solutions logistiques sur-mesure. Capitalisant sur les moyens mobilisés à chaque étape de la chaîne logistique, le groupe met à disposition de ses clients un réseau de logistique intégrée unique permettant l'import et l'export des marchandises même dans les zones les plus isolées. À travers ses nombreux investissements, il contribue à la croissance des pays dans lesquels il est implanté, soutient l'emploi local et assure la formation continue de san personnel. Aujourd'hul, Bolloré Transport & Logistics dispose d'un large réseau de 250 filiales avec près de 24 000 collaborateurs répartis dans 46 pays africains.

## A GLOBAL EXPERT ON ALL LOGISTICS FIELDS

Bolloré Transport & Logistics is a major player in port activity, an international ground and railway transport specialist and an expert in custom-made logistics solutions. Building on all means of transport at each step of the logistics chain, the group offers customers a unique integrated logistics network that makes the import and export of goods possible even in the most remote areas. Through its many investments, it contributes to the growth of the countries in which it operates by supporting local employment and constantly training its staff all year long. Today, Bolloré Transport & Logistics has a large network of 250 subsidiaries with about 24,000 employees across 46 African countries.

#### PREMIER RÉSEAU DE LOGISTIQUE INTÉGRÉE EN AFRIQUE

Bolloré Transport & Logistics développe pour ses clients locaux et internationaux des services basés sur une stratégie multimodale depuis les sites de production jusqu'aux points de livraison finale en passant par la mer, les airs, la route, le rail ou le fleuve.

Ces services ont été conçus pour répondre à la demande de ses clients importateurs et exportateurs; qu'il s'agisse de grands groupes pour lesquels il opére des solutions complexes de pilotage de supply chain ou de PME qui lui confient leurs expéditions internationales.

Spécialiste des solutions logistiques multimodales, Bollaré Transport & Logistics met en œuvre tout son savoir-faire pour répondre aux problématiques actuelles et contribuer au désengargement des villes. Pour ce faire, il agit en délacalisant ses activités maritimes vers de nouveaux sites et s'implique dans le développement d'un réseau d'infrastructures interconnecté pour les routes, les voies ferrées et les plateformes logistiques.

Chaque année, Bollore Transport & Logistics investit près de 300 millions d'euros sur le continent afin d'arnéliorer ses infrastructures et lancer de nouveaux projets.

Le groupe opère 17 concessions portuaires et investit pour les porter au niveau des meilleurs standards internationaux. Par exemple, en mars 2018, le nouveau terminal à conteneurs de Knbi a démarré ses activités. Daté d'une infrastructure moderne, il peut accuellir des novires ayant une capacité allant

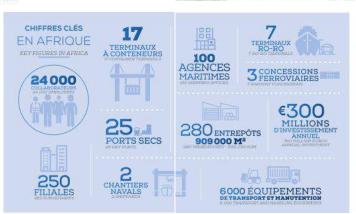
la nouveau terminal à conteneurs de Kribi a démanté ses activités. Daté d'une infrastructure moderne, il peut accueillir des nouires ayant une capacité allant jusqu'à 11 000 TEUs. En Côte d'ivoire, le groupe a entrepris la construction d'un deuxième terminal à conteneurs (TC2) qui entrera en service promiser en 2020. À l'issue des trouvours il sera en mesure de troiter jusqu'à 1,5 million de conteneurs par an Au Ghana, les travaux de construction du nouveau port sont en cours et permettront de recevoir des novires porte-conteneurs de plus de 18 000 TEUs. En Sierra Leone, Bolliofi Transport & Logistics s'est vu confier l'extension du terminal de Frestown ofin d'augmenter la productivité du port avec une capacité de 750 000 TEUs. Enfin, au Congo, le graupe vient de lancer un nouveau corridor logistique entre le port de Pointe-Notive et Kirshaso en passont par le port de Brazzavaille.

En s'appuyant sur une stratégie à long terme, Bollaré Transport & Lagisties réfléchir par ailleurs au déploiement de nouvelles solutions visant à optimiser le pilotage des flux. Le groupe a ainsi réalisé d'importants investissements dans la construction de ports secs fanctionnant comme des centres de transbordement de corgoisons martitires even l'intérieur des terres.

D'autre part, le groupe a investi 100 millions d'euros sur deux ans dédiés à la caristruction de hubs logistiques dans les pays où la consommation des classes mayennes est la plus forte. Ces investissements permettant d'augmenter les capacités de stockage actuelles et de structurer localement les adutions d'entreposage ainsi que de distribution. Aujourd'hui, Baltoné Transport à Logistics dispusé de 280 entrepôs, dont les plus récents sont principalement situés sur 8 hubs régionaux répondant aux mellieurs standards internationaux.







#### THE LEADING INTEGRATED LOGISTICS NETWORK IN AFRICA

Bolloré Transport & Logistics develops multimodal solutions for its local and international clients from production sites to final delivery, whether it is by sea, air, road, rail or river. These services were created to meet the needs of import/export customers whether they are large companies working with complex supply chain solutions or small and medium sized companies who rely on Bolloré Transport & Logistic for international deliveries.

Specializing in multimodal logistics solutions, Bolloré Transport & Logistics uses its know-how to respond to current challenges and help to reduce congestion in cities. To make that possible, Bolloré Transport & Logistics works on relocating its maritime activities to new sites and is involved in the development of an infrastructure network connecting routes, roads, railways and logistics platforms.

Each year, Bolloré Transport & Logistics invests nearly  $\leqslant 300$  million on the continent in order to improve infrastructures and to launch new projects:

The group operates 17 port concessions and invests in bringing them in line with the highest international standards. For example, the new Kribi Conteneurs Terminal started running in March 2018. Thanks to its modern infrastructure, it can receive ships of up to 11,000 TEUs. In Côte d'Ivoire, the group began the construction of a second container terminal (TC2) which will be operational in 2020. This new terminal will be able to handle up to 15 million contribuers see, user, in Sprang modernisation of the pew poor

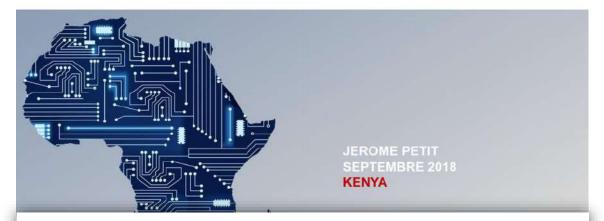
infrastructure, it can receive ships of up to 11.000 TEUs. In Côte d'Ivoire, the group began the construction of a second container terminal (TCE) which will be operational in 2020. This new terminal will be able to handle up to 1.5 million containers per year. In Ghara modernisation of the new port is in progress. Once completed, it will allow the port to receive container ships of up to 18,000 TEUs. In Sierra Leane, Bollore Transport & Logistics will be responsible for the Freetown terminal extension in order to increase its capacity and will eventually allow the terminal to handle up to 750,000 TEUs. Finally, the group has invested in Cango, developing a logistics corridor to link Pointe Noire, Kinshasa and Brazzaville.

By using a long-term strategy, Bolloré Transport & Logistics is considering ways to deploy new solutions aiming to optimise flow management. The group has therefore made significant investments to build dry ports to act as transhipment centres for ocean freight into the hinterland.

Furthermore, the group has invested 100 million over two years for the construction of logistics hubs in countries where middle-class consumption is the highest. These investments will help to investe current storage capacity and structure local warehousing and distribution solutions. Today, Bollaré Transport & Logistics has 280 warehouses, the most recent being primarily located around 8 regional hubs, meeting the highest international standards.









#### FOCUS MARCHÉ par Bolloré Logistics Kenya

Le Kenya est le neuvième plus grand pays africain avec une croissance estimée de 5 % en 2017. Il a le potentiel d'être l'une des réussites de l'Afrique grâce à sa population croissante, son secteur privé dynamique et son rôle central en Afrique de l'Est.

Fondée en 1968, la société est aujourd'hui le principal fournisseur de logistique intégrée au Kenya, opérant sous la bannière de Bolloré Logistics Kenya, avec quatre filiales : Bolloré Transport & Logistics Kenya Ltd, Mombasa Container Terminal (MCT), un port sec et Container Freight Station situé à côté du port de Mombasa, et deux agences maritimes : East Africa Commercial & Shipping et SOCOPAO Ltd. En outre, la société gère Bolloré-NYK Autologistics Limited, une coentreprise avec le géant maritime NYK Group traitant exclusivement de la logistique des véhicules pour les importations de voitures neuves vers Afrique de l'Est.

Avec des centres opérationnels à Nairobi, Mombasa, ainsi qu'à l'aéroport international Jomo Kenyatta, et une présence à tous les points frontaliers au Kenya, nous facilitons le transit, le dédouanement, l'entreposage ainsi que la distribution locale et régionale en Ouganda, Soudan du Sud, Est RDC, Rwanda et Burundi. Bolloré Logistics propose également un service unique pour les produits d'exportation régionaux tels que le café et le thé, notamment le tri manuel et automatisé, le mélange, le gonflage et le réemballage, permettant aux exportateurs et aux acheteurs d'optimiser les échanges aux enchères régionales de Nairobi et Mombasa.

Principal port d'accès à l'Afrique de l'Est, le port de Mombasa joue un rôle crucial dans la chaîne logistique régionale. Travaillant de concert avec l'autorité portuaire locale, MCT offre aux importateurs une option plus rapide, plus sûre et plus pratique pour le dédouanement de leurs cargaisons au CFS. En 2014, le MCT a entièrement mis en œuvre le concept de Pedestrian Free Yard, qui fait partie du périmètre inclus dans la certification ISO 9001:2015 de l'installation.

Bolloré Logistics Kenya propose des solutions logistiques de bout en bout pour répondre aux exigences de supply chain propres aux différents clients, issus d'un large éventail de secteurs, notamment la grande consommation, les télécoms, l'industrie pharmaceutique et l'exploitation minière. La région de l'Afrique de l'Est a connu un afflux d'investissements dans les secteurs de l'énergie, des infrastructures et de l'industrie, sans parler des industries pétrolières, gazières et minières émergentes. A ce titre, une équipe dédiée aux projets industriels est implantée dans le pays en charge de la manutention des charges lourdes et de la logistique des projets en Afrique de l'Est.

Bolloré Logistics Kenya est également certifié ISO 9001:2015 et reconnu comme Opérateur Economique Agréé (OEA).



Ambassadeur de Tanzanie en France

# S.E.M. Samwel William SHELUKINDO



https://www.tanzaniaembassy.fr/

Superficie: 947 300 km<sup>2</sup>

**Capitale**: Dodoma (capitale officielle, siège du Parlement)

Villes principales : Dar es Salam (capitale administrative et économique), Dodoma,

Arusha, Zanzibar, Mwanza, Tanga, Tabora, Mbeya

Langues officielles: swahili, anglais

Langues courantes : swahili, kiunguja (swahili de Zanzibar), anglais, arabe

(Zanzibar)

Monnaie : Shilling tanzanien ; 1€ = 2670,4 TZS (décembre 2017)

**Population**: 53,5 millions (2016) – source UNDP

Croissance démographique : 3,1 % (2016) - source UN DESA

Religions: Animistes 35%; Musulmans 35% (99% à Zanzibar); Chrétiens 30%

#### Données économiques

**PIB**: 51,6 Mds USD (estimé par le FMI pour 2017)

PIB par habitant : 1040 USD/habitant (estimé par le FMI pour 2017)

**Taux de croissance** : 6,5 % (estimé par le FMI pour 2017 ; 6,8 % pour 2018)

Taux d'inflation : 5,4 % de moyenne annuelle (2017) – source FMI

**Taux de chômage** (au sens du BIT) : 2,7 % estimé en 2017 – source BIT Déficit public : 3,4% du PIB (2016/17, l'année fiscale courant de juillet à juin) – source FMI

Dette publique: 37,4 % du PIB (2017) - source FMI

**Balance commerciale**: -4,1 Mds USD (2016) - source nationales (Banque centrale)

**Principaux clients**: Suisse (16,2 %), Inde (14,8 %), Afrique du Sud (13,3 %) **Principaux fournisseurs**: Chine (20,8 %), Inde (18,1 %), Emirats Arabes Unis (7,5 %)

Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB (2016) : Agriculture :

22,4 %; Industrie: 25,4 %; Services: 52,2 %

**Commerce bilatéral France - Tanzanie** : 184 M€ (2016) – excédent de 70 MEUR en faveur de la France





**Bruno BOUYGUES** 

Président Directeur Général



b.bouyques@gys.fr

GYS est une ETI familiale française de 650 personnes qui conçoit et fabrique du matériel de soudage et du matériel de réparation automobile. Nous avons deux unités de production : France et Chine. Avec un positionnement prix très compétitif, nos produits sont vendus dans 120 pays dont notamment le Kenya et la Tanzanie.

Au niveau du Kenya, nous avons plusieurs distributeurs/importateurs à Mombasa et Nairobi alors qu'en Tanzanie, nous n'avons que deux distributeurs à Dar-es-Salaam.

Que ce soit en Tanzanie ou au Kenya, nous exportons nos produits de 4 pays vers ces deux pays : Emirats, Chine, Royaume Uni et la France.

- Localement, aux Emirats, nos clients passent soit par des grossistes dans des "Free Trade Zone" comme Jebel Ali Free Zone, soit par des distributeurs plus classiques à Dubaï ou Sharjah.
- 2. En Chine & en France, nos clients passent des commandes aux deux usines.
- 3. En Angleterre, nos clients passent des commandes à la filiale anglaise pour bénéficier rapidement
  - a. des liaisons journalières par avion-cargo entre Londres et Nairobi/Dar-es-Salaam,
  - b. des prises anglaises mises sur les produits directement dans notre filiale.



AFRIQUE DU SUD Ambassadeur de la République d'Afrique du Sud en France

S.E.M. Rapu MOLEKANE



http://www.afriquesud.net/

**Superficie**: 1.219.090 km2

**Capitale**: adm.: Pretoria/Tshwane; parl.: Le Cap; jud.: Bloemfontein/Mangaung. **Villes principales**: Johannesburg (3,2 M.), Durban (3 M.), Le Cap (2,9 M.), East

Rand/Ekurhuleni (2,4 M.)

Langues officielles : anglais (langue maternelle de 8,2 % des Sud-Africains), zoulou

(23,8 %), xhosa (17,6 %), afrikaans (13,3 %), swazi, ndébélé, sotho... **Monnaie**: Rand sud-africain (ZAR): 1 € = 13,8ZAR au 1er mars 2017

**Population**: 56,5 millions d'habitants en 2017.

**Croissance démographique**: 1,6%

Religions: chrétiens 80%; athées, agnostiques, sans affiliation 14 %; musulmans

1,7 %; hindouistes 1,1%; autres 2,2 %.

### Données économiques (sources : Banque mondiale, Trésor) :

**PIB**: 280 Mds USD courants (FMI 2016)

PIB par habitant (pays à revenu intermédiaire) : 5261 USD (FMI 2016)

Taux de croissance : 1,3% en 2015, 0,3% en 2016 et 0,6 % en 2017, projection à

1,1 en 2018 et 1,9 en 2019 (Banque mondiale)

**Taux de chômage**: 26,7 % (FMI 2016; 15,6 % en 1994).

**Taux d'inflation**: 4,6% en 2015, 6,7% en 2016 (Banque centrale) **Balance des paiements courants**: - 3,3% du PIB (FMI 2016)

**Principaux clients de l'Afrique du Sud** en 2015 : Chine, Etats-Unis, Allemagne, Namibie La France est le 25ème client (0.9% des exportations sud-africaines).

**Principaux fournisseurs de l'Afrique du Sud** en 2015 : Chine, Allemagne, Etats-Unis, Inde. La France est le 11ème fournisseur (le 4ème européen après l'Allemagne, le Royaume-Uni et l'Italie) avec une part de marché de 2.2%.

Part des principaux secteurs d'activités dans le PIB : Agriculture (2,5 %),

Industrie, mines (29,5 %), services (68,0%).

**Echanges commerciaux** : Excédent français de 879 M€ (2016)

**Exportations françaises en Afrique du Sud** : 1818 millions €

**Importations sud-africaines en France** : 940 millions €.





## **Christine VALLIN**

Président Directeur Général



cvallin@pierauge.com



## PIER AUGÉ, PLUS DE 55 ANS D'EXPÉRIENCE

L'histoire commence en 1961 : Pierre Jules Augé, pharmacien et chimiste, crée un concept unique et exclusif, la BASE DERGYL. Ce concept reproduit la formule de la peau et lui apporte tous les éléments dont elle a besoin : protéines, lipides, eau et vitamines.

## Puisque la peau est une formule, il doit être possible de la reproduire...



Les cosmétiques 100% made in France ()

Le Soin Adoucissant Ental DÉLICATE a été le premier produit conçu par Pierre Jules Augé, par amour pour la peau fragile de sa femme. Destiné à prendre soin des peaux sèches et délicates, ce produit est encore aujourd'hui notre best-seller.

Les produits PIER AUGÉ répondent aux besoins spécifiques de chaque peau, et offrent de véritable soins sur mesure.



Pierre Jules Augé

Soin Adoucissant Ental DÉLICATE, best-seller de la marque depuis sa création

## Redonner à votre peau ce qui lui appartient

Ainsi, chaque femme et chaque homme, quelque soit leurs besoins et leurs types de peau, peuvent bénéticler des bienfaits du SECRET DE BEAUTÉ PIER AUGÉ : La Base Dergyl.

De l'amour, des recherches scientifiques, de la passion pour la beauté,... c'est ainsi que la marque PIER AUGÉ est née!



### Une fabrication 100% française

des cosmétiques français.

l'international et s'exportent au delà de nos produit. frontières françaises, dans plus de 25 pays (Corée, Afrique du Sud, Nouvelle Zélande,

Plus qu'un nom ou une marque, PIER AUGÉ Reconnue par les professionnels de la est une véritable référence dans l'univers beauté et distribuée en instituts de beauté, pharmacies et parapharmacies, PIER AUGÉ De la production aux matières premières, lusqu'au packaging, les produits PIER AUGÉ cabine, de produits visage et corps sans sont fabriqués au coeur de la France à oublier la gamme MEN spécifiquement Châteauroux. D'année en année, les dédiée à la peau des hommes, avec toujours cosmétiques français PIER AUGÉ ont conquis comme fil conducteur l'excellence du

Pier Augé, un univers de beauté

## Table ronde 3

## ↓ La Team France : aides publiques ↓











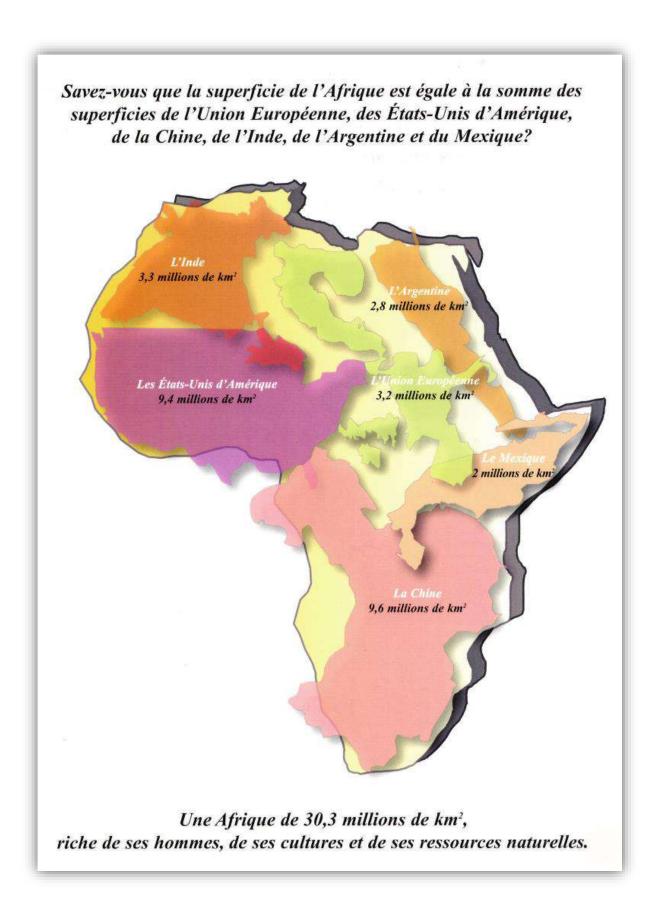








↑ La Team France : aides privées ↑





## **Gilles DABEZIES**

Directeur Général adjoint chargé des services aux entreprises et du développement international



gdabezies@cci-paris-idf.fr















Frédéric ROSSI

Directeur Général Délégué - Export



frederic.rossi@businessfrance.fr

Frédéric Rossi a commencé sa carrière en tant que Coopérant à l'ambassade de France en Israël, où il étudiait les interactions économiques entre l'Etat hébreu et ses voisins. Il a ensuite rejoint le ministère des Finances pour occuper divers postes au sein des services économiques et commerciaux des ambassades de France successivement à Manille, Sydney et Mumbai.

De 2009 à 2012, il a pris une part active au processus de réforme engagé au sein d'UBIFRANCE, l'agence française pour la promotion du développement du commerce international, en qualité de membre du comité exécutif chargé de la construction du réseau international de l'agence (80 bureaux dans 60 pays) et de son pilotage par objectif.

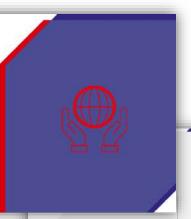
De septembre 2012 à août 2016, l'Agence Business France (nouvelle Agence française pour l'internationalisation de l'économie issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII) l'a affecté à Singapour pour prendre la direction du réseau Asie du Sud-Est et Océanie (9 bureaux couvrant 12 pays).

Depuis le 1er septembre 2016, il a rejoint le siège de Business France, où il est désormais à la tête de l'ensemble du métier « Export ». Diplômé en sciences économiques et politiques et en histoire de l'Art, il est également père de deux jeunes garçons.





Business France : l'opérateur central pour aborder l'international à 360°



Mutualiser les savoir-faire pour mieux vendre l'excellence française dans le monde

#### Une « agence publique de services » pour

- Soutenir, dans la durée, le développement international des entreprises françaises et implantées en France, notamment les ETI et PME de croissance.
- Promouvoir les secteurs d'excellence française et les filières d'avenir, au service de notre compétitivité et de l'innovation.
- Accompagner l'internationalisation des entreprises françaises et de la jeunesse en développant le V.I.E.
- Prospecter et attirer en France des investissements étrangers créateurs de valeur et d'emplois, accueillir et accompagner les talents internationaux.
- Valoriser l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires.



#### Notre mission

une chance et une
opportunité
de création de valeur,
pour la France, ses
entreprises,
ses territoires et ses talents.

Faire de l'international



## EXPORT

Créer des courants d'affaires pour les PME et ETI à l'international. Développer le V.I.E.



#### INVEST

Faire venir et faire réussir en France les projets d'investissements et les talents internationaux



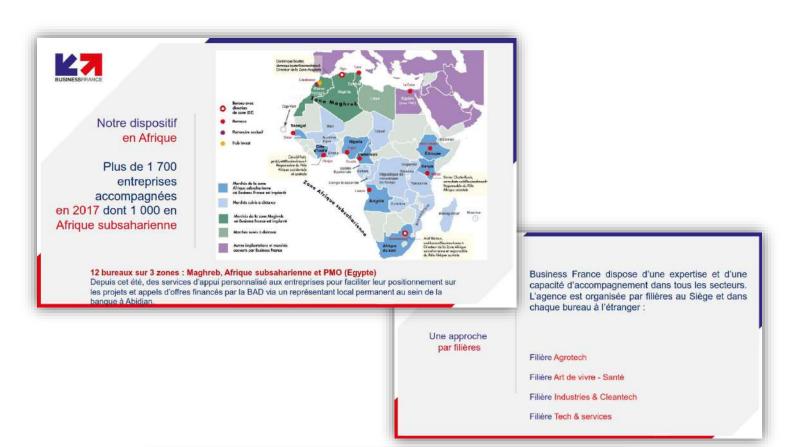
#### PROCOM

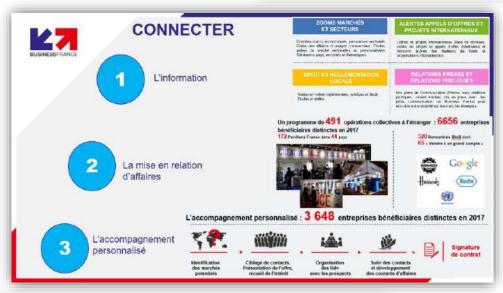
Promouvoir l'attractivité et l'image économique de la France

Animer le réseau d'acteurs privés et publics de l'export et de l'attractivité

Eclairer les décisions du Gouvernement en matière d'attractivité de la France

















Céline BRACONNIER

Déléguée à l'International

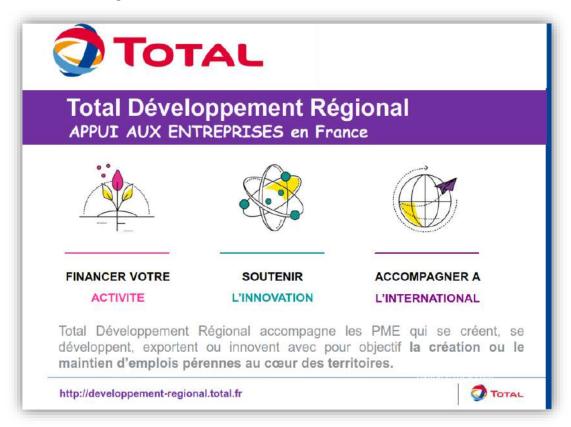


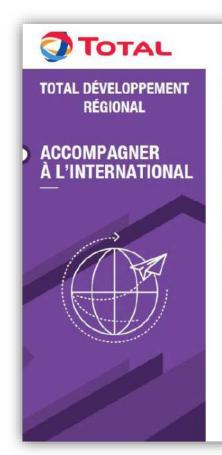
Total Développement Régional soutient le développement économique des entreprises en France. L'objectif de « TDR » est de booster leurs projets et d'avoir un impact positif sur l'emploi et l'économie dans nos territoires.

Déléguée à l'international chez TDR depuis 4 ans, Céline Braconnier est spécifiquement en charge du dispositif d'accompagnement des PME françaises à l'international, surtout dans les pays où le groupe est implanté, soit potentiellement dans plus de 130 pays.

Son parcours chez Total a débuté il y a 10 ans quand elle a rejoint sa filiale Hutchinson, spécialisée dans la chimie et plus particulièrement dans le caoutchouc industriel. Chez Hutchinson, Céline Braconnier a coordonné des projets M&A en France et hors de nos frontières à la Direction de la Stratégie, et exercé des fonctions à l'international en tant que responsable de zone Asie.

Son arrivée dans le groupe a notamment fait suite à 6 années d'expatriation, au sein de la Mission Economique de Shanghai, où, comme le font les bureaux Business France aujourd'hui, elle a accompagné de nombreuses entreprises qui souhaitaient s'attaquer à un marché étranger.





#### L'accompagnement

#### 1 - Missions collectives de prospection

Secteurs: Oil & Gas, Energies nouvelles, équipements, sécurité et environnement, engineering, mobilité, efficacité énergétique ...

2 – **Prêt à taux zéro** pour financer la croissance internationale des entreprises qui créent de l'emploi *Secteurs : tous\*, activité B2B* 

3 – **Hébergement** de V.I.E ou de collaborateurs au sein des filiales du Groupe Total à l'étranger Secteurs : tous, sous condition d'acceptation de la filiale

301 PME

ont participé à des missions collectives

50 jeunes

ont bénéficié de missions en V.I.E.

Chiffres 2014 – 2017 (source: statistiques internes)

2

TOTAL

TOTAL



SOFREN Group - hébergement VIE à Abu Dhabi



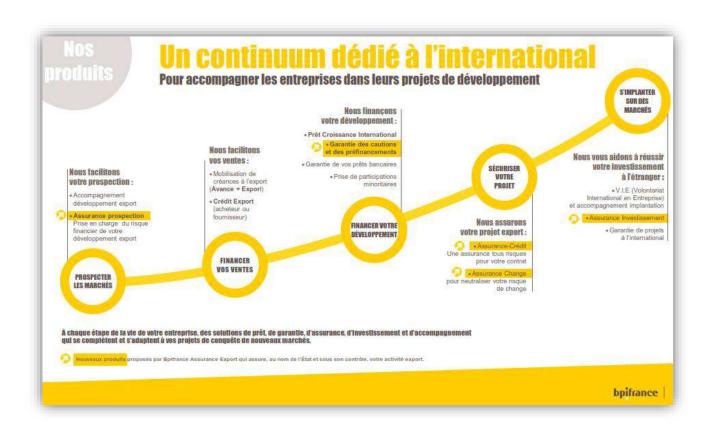
## **Pedro NOVO**

Directeur Financements Export



Pedro Novo est Directeur des Financements Export de Bpifrance. Sa carrière a débuté dans les rangs de la Banque du Développement des PME au cœur de la Région PACA avant d'occuper différents postes de direction depuis près de 10 ans chez Oseo puis Bpifrance.

Une passion quotidienne au service des entrepreneurs français aujourd'hui entièrement consacrée à nourrir leur désir d'Export et soutenir leurs ambitions internationales.





## **Pierre JENTILE**

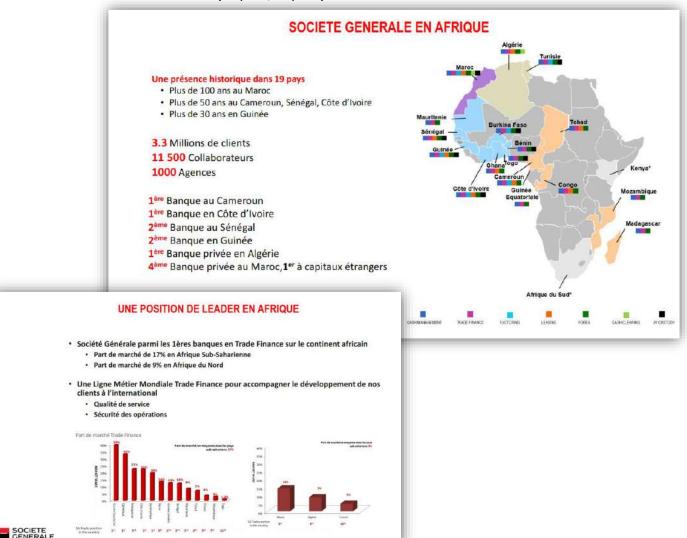
Product Manager – Trade Services & Correspondent Banking



jean-pierre.a.jentile@socgen.com

Depuis plus de 20 ans, Pierre Jentile a occupé différents postes à la Société Générale liés au financement du commerce international (Trade Finance), principalement dans les matières 1ères en Amérique Latine, Europe de l'Est et Afrique.

Depuis 4 ans, il est en charge du développement de l'activité Trade Finance au sein des Filiales de la Société Générale et principalement en Afrique. L'objectif est d'accompagner les clients dans une approche "One Bank" offrant la même organisation, les mêmes produits et services aux clients où qu'ils se trouvent en France, en Afrique ou dans l'un des 70 pays où le Groupe Société Générale est présente. A ce titre, il travaille étroitement avec les Filiales africaines mais également les responsables du Trade Finance du réseau France de la Société Générale et du Crédit du Nord, afin de faciliter le développement des transactions des clients de part et d'autre de la chaîne (import/export).





# Jean MENCACCI

Chef du Pôle d'Action Économique Direction régionale des Douanes de Paris-Ouest



indirects jean.mencacci@douane.finances.gouv.fr



Je souhaite exporter vers un pays africain, que dois-je faire?

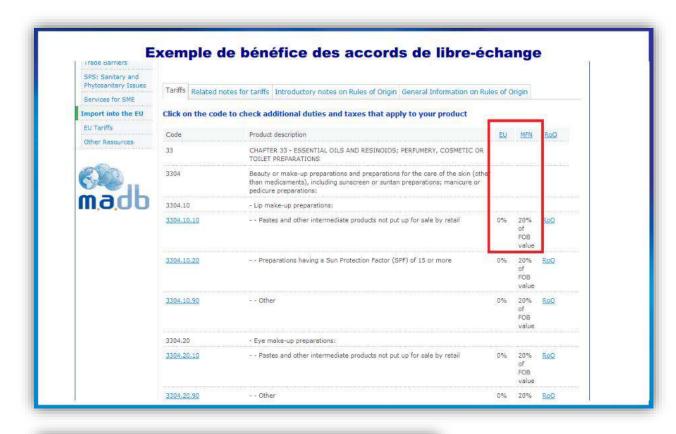
Je consulte la base MADB (madb.europa.eu) pour connaître les droits de douane à l'export. En sélectionnant le pays et en indiquant le code douanier de mon produit, je peux avoir instantanément l'information

Exemple : j'ai un client sud-africain pour mes produits de beauté, combien de droits de douane paiera-t-il pour mon produit d'origine UE ?

L'Afrique du Sud a signé un accord de libre-échange avec l'Union Européenne. Il vous suffit d'obtenir le statut d'Exportateur Agrée pour bénéficier de la réduction voire de l'exportation de droits de douane à l'export.

En étant exportateur agrée, vous économiserez les EUR-1 qui peuvent vous être facturées par votre prestataire en charge de la douane.

Comment procéder ?
Contacter votre bureau de douane compétent ou le Pôle d'Action
Economique.



Je souhaite importer depuis un pays africain, que dois-je faire?

Je vérifie sur douane.gouv.fr si le pays de destination :
 - a signé un accord de libre-échange avec l'UE : cas de l'Afrique du Sud.
Les bénéfices de l'accord valent à l'import comme à l'export (pas de droits de douane).

 fait partie du Système de Préférence Généralisée (SPG). Cas de la Tanzanie, de l'Angola, de la Côte d'Ivoire et du Kenya : les bénéfices de l'accord unilatéral valent à l'importation depuis ces pays afin de soutenir leur développement économique.

Pour en bénéficier, votre fournisseur africain doit indiquer un numéro REX sur sa facture (pas de droits de douane à l'import dans l'UE).

Si le pays ciblé ne fait pas partie d'une de ces deux catégories, les règles du commerce international, avec application des taux normaux de droits de douane, s'appliquent pleinement (cas du Sénégal et du Nigéria).

A l'import comme à l'export, n'hésitez pas à prendre attache avec :

 L'attaché douanier près de l'ambassade de France au Sénégal compétent sur le Sénégal, la Côte d'Ivoire, le Bénin, la Guinée, la Mauritanie
 la Guinée-Bissau, la Gambie, Cap-Vert, le Mali, le Niger, le Tchad, le Burkina Faso et le Togo

dakar.douane@dgtresor.gouv.fr

 l'attaché douanier basé à Rabat, pour les pays du Maghreb yann.tanguy@dgtresor.gouv.fr

Les attachés douaniers peuvent,en plus de leur expertise douanière, faire le lien avec les services économiques des ambassades et les différentes autorités locales.

Les 42 Pôles d'Action Economique sont également à votre disposition pour des conseils personnalisés et adapter à vos flux logistiques.

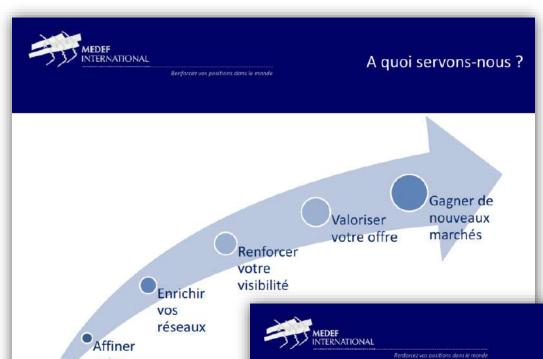


# **Philippe GAUTIER**

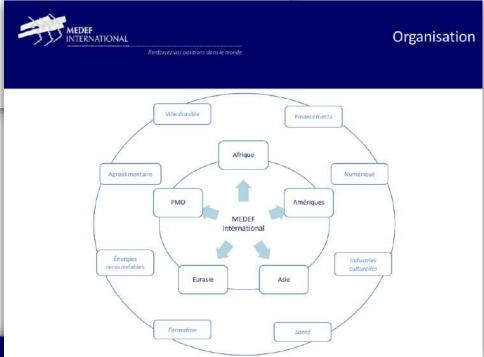
Directeur Général

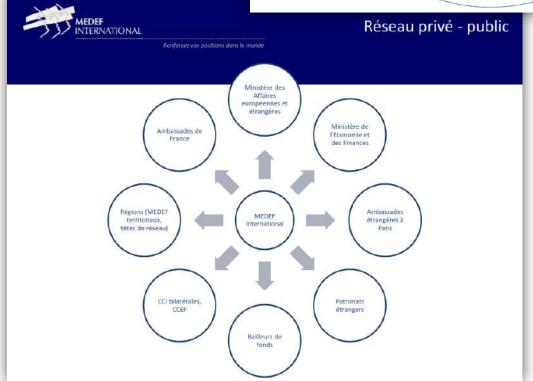






votre stratégie











### Les films projetés lors de cette soirée, à savoir :

✓ « La règle d'Or » avec les témoignages de Sandra LAPAY (Exportech), Daniela d'ALOÏA (Dyna Shock) et Michel JONQUERES (CCEF IDF)

sont disponibles sur notre site <a href="http://www.medef-idf.fr/conference-debat-en-partenariat-avec-le-comite-ccef-ile-de-france/">http://www.medef-idf.fr/conference-debat-en-partenariat-avec-le-comite-ccef-ile-de-france/</a>

#### Sources utilisées :

Fiches pays: <u>www.diplomatie.gouv.fr</u>Tableaux importations: Bolloré Logistics

- Photos pays : <u>www.gettyimages.fr</u>

- Photos ambassadeurs :

Angola, Côte d'Ivoire, Sénégal, Nigeria, Tanzanie : sites web des ambassades

Kenya: www.judiwakhungu.com

République d'Afrique du Sud : www.unesco.org

Dossier réalisé par Elena NATALITCH elena.natalitch@medef-idf.fr

# Merci aux organisateurs et mécènes de la soirée :









www.medef-idf.fr







