



**ENTREPRENEURS,
POUR DÉVELOPPER VOTRE
CROISSANCE,
PENSEZ À L'AFRIQUE
DU NORD !**

Comment exporter et/ou s'implanter
en Afrique du Nord ?

**Algérie, Égypte, Libye, Maroc,
Mauritanie, Tunisie**



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

15.12.2022

SOMMAIRE

Programme de la réunion	p.4
MEDEF Île-de-France - Daniel Weizmann	p.5
Commission Internationale - Michel Jonquères	p.6
Comité Île-de-France des CCE - Jacques Beyssade	p.7
Association Réseaux économiques Europe-Afrique - Said Ferri	p.9
Table ronde 1	p.12
Mauritanie	p.13
Maroc	p.17
Algérie	p.29
Table ronde 2	p.34
Tunisie	p.35
Libye	p.39
Égypte	p.41
Table ronde 3	p.47
CCI / Business France – Pierre Mongrué et Matthieu Lafort	p.48
Bpifrance - Didier Bisch	p.54
Douanes – Violaine Colent	p.58
OSCI / Salvéo – Tristan Cotté	p.61
TotalEnergies – Elisa Coeuru	p.63
MEDEF International – Philippe Gautier	p.68



Daniel Weizmann

Président



Jacques Beyssade

Président



Michel Jonquères

Président Commission Internationale

CCE



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

CONFÉRENCE

15 DÉCEMBRE 2022 DE 18H00 À 20H00

ENTREPRENEURS, POUR DÉVELOPPER VOTRE CROISSANCE, PENSEZ À L'AFRIQUE DU NORD !
Comment exporter et/ou s'implanter en Afrique du Nord ?

ALGÉRIE, ÉGYPTE, LIBYE, MAROC, MAURITANIE, TUNISIE > www.medef-idf.fr

AU PROGRAMME

18h00 Mot d'accueil par **Michel Jonquères**, Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France, *modérateur du débat*

18h05 Ouverture par **Olivier Becht**, ministre délégué chargé du Commerce extérieur, de l'Attractivité et des Français de l'étranger

18h10 Introduction par **Daniel Weizmann**, Président du MEDEF Île-de-France

18h15 Introduction par **Said Ferri**, Vice-président, co-fondateur de l'Association Réseaux économiques Europe Afrique, Vice-président de la Convention Europe-Afrique du Nord

TABLE RONDE 1 : L'attractivité économique des pays

Présentation de chaque pays par un binôme : Ambassadeur de pays en France et un entrepreneur français ayant réussi le développement dans le pays concerné : exportation, importation et/ou implantation, investissement.

18h20 **MAURITANIE** : **S.E. Ahmed Bahiya**, ambassadeur de Mauritanie en France / **Philippe Loiacono**, Directeur général de Mauricim (groupe Vicat)

18h35 **MAROC** : **Faiza Hachkar**, Responsable France de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM)

18h50 **ALGÉRIE** : **Michel Bisac**, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française – CCI AF / **Halim Ammar Khodja**, Directeur adjoint

TABLE RONDE 2 : L'attractivité économique des pays

19h05 **TUNISIE** : **S.E. Mohamed Karim Jamoussi**, ambassadeur de Tunisie en France / **Eric Duverger**, cofondateur de WE Performance, OSCI Tunisie

19h20 **LIBYE** : / **Pierre Boury**, président de la Holding Pierre Boury (HPB), gérant de la filiale Pharma Plus, CCE Libye

19h35 **ÉGYPTE** : **S.E. Alaa Youssef**, ambassadeur d'Égypte en France / **Antoine El Khoury**, Directeur Général chez GOELAND OVERSEAS, CCE Égypte

SÉQUENCE 2 : Les aides publiques et privées aux exportateurs et investisseurs français

19h50 **Pierre Mongrué**, CCI Paris Île-de-France, **Matthieu Lefort**, Business France

20h00 **Didier Bisch**, Bpifrance Export

20h05 **Violaine Colent**, Douanes

20h10 **Tristan Cotté**, OSCI / Salvéo

20h15 **Elisa Coeuru**, TotalEnergies

20h20 **Philippe Gautier**, MEDEF International

20h25 Clôture et remerciements par **Jacques Beyssade**, Comité Île-de-France des CCE, et **Michel Jonquères**



DANIEL WEIZMANN
PRÉSIDENT



MEDEF ÎLE-DE-FRANCE

Faire entendre la voix des entreprises franciliennes

Premier réseau professionnel de la région, le MEDEF Île-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 Île-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 Île-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 Île-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 Île-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.

<http://www.medef-idf.fr/>



Au MEDEF Île-de-France, tout comme au Comité Île-de-France des Conseillers du Commerce extérieur (CCE) de la France, nous avons à cœur et en actions de continuellement sensibiliser les entreprises françaises à se tourner vers l'international, car le nombre d'entreprises exportatrices, en France, comme en Île-de-France, représente moins de 4% de l'ensemble des entreprises.

Entrepreneurs, n'ayez pas peur !

Vous pouvez exporter quel que soit votre produit, innovant ou banal, mais de qualité, et avec de l'innovation commerciale, car, partout dans le monde, les habitants ont les mêmes besoins et il suffit de trouver quelques pays où la concurrence sur votre type de produit n'est pas exacerbée (les CCE, en lien avec la Team France Export ou les OSCI vous y aideront).

Vous pouvez exporter quelle que soit la taille de votre société : parmi les 135 000 entreprises exportatrices, il y a plus de 90 000 TPE ! Mais vous devez avoir une organisation adaptée et surtout avoir la ferme volonté de vous développer.

Et, la meilleure façon de trouver des agents, des distributeurs, des clients à l'étranger, c'est qu'ils viennent vers vous !

Donc, participez, soit en exposants soit en visiteurs, à des salons spécialisés sur votre type de marché en France et dans différents pays. Vous aurez pléthore de contacts qui vous permettront de choisir le bon partenaire, car sans un contact expérimenté et de confiance dans un pays, vous ne pourrez rien réussir.

Et n'ayez pas peur de ne pas parler des langues étrangères : il y a des interprètes dans tous les pays et tous les salons !

Quant aux financements nécessaires, en France, où il y a si peu d'exportateurs, ce ne sont pas les aides qui manquent, c'est l'envie des entrepreneurs à se développer !

Entrepreneurs, osez l'export ! Car se donner le monde comme champ d'action, c'est se donner un maximum de potentielles parts de marché pour assurer votre pérennité !

paru dans #MagCAP'IDF, dossier spécial « TPE-PME : Comment se lancer à l'international ? »

Michel JONQUÈRES

Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France

Président du MEDEF Val-d'Oise

michel.jonqueres@orange.fr



Jacques Beyssade

Président
Comité Île-de-France des Conseillers du Commerce
extérieur (CCE) de la France

jacques.beyssade@bpce.fr

Jacques Beyssade, né en 1963, est diplômé de HEC en 1984. Il débute sa carrière au Crédit Lyonnais comme analyste financier à Londres avant d'occuper divers postes à Paris et à New York, puis d'être nommé directeur du centre d'affaires Champs Elysées et ensuite responsable pays pour la Corée. Lors du rachat du Crédit Lyonnais par le Crédit Agricole, il est promu fin 2005 directeur des marchés de capitaux pour la région Asie-Pacifique. Fin 2008, il rejoint Natixis, jouant un rôle clé dans le sauvetage de cette banque avant d'en être nommé directeur des risques. En mai 2015, il est promu dans les mêmes fonctions pour l'ensemble du Groupe BPCE. Il en devient directeur général adjoint en 2016 puis secrétaire général en 2019.

Conseiller du Commerce Extérieur de la France nommé en 1998 à Séoul, il s'investit dans la lutte contre les barrières protectionnistes qui empêchent les exportateurs et les investisseurs français de s'y installer, avec un succès remarqué qui lui vaut d'être élu président de la Chambre de commerce européenne en Corée. Il poursuit ses missions de CCE à New York puis à Hong Kong, avant de revenir en France dix ans plus tard. A Paris, il se consacre aux actions de formation, parrainant pendant trois ans un cycle de BTS Commerce International, et continuant depuis lors à intervenir chaque année dans les établissements parrainés par le Comité Paris. Il prend en 2006 la vice-présidence, puis la présidence du comité parisien. Il négocie à ce titre, avec la Banque de France, une convention de partenariat sur l'aide aux TPE qui sera déclinée au plan national.

Enfin il a publié en octobre 2021 « *Maintenant le XXIème siècle peut vraiment commencer !* » ouvrage dans lequel il propose, avec sa co-auteurice Cristina Peicuti, CCE de Paris, des pistes pour « un chemin de croissance heureuse, saine et durable ».



Le Comité Île-de-France des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) réunit en son sein les 7 Comités CCE départementaux de la Région Île-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.

UN RÉSEAU EXEMPLAIRE

4500 femmes et hommes d'entreprise et experts de l'international au service du développement de la France depuis plus de 120 ans. Présents dans toutes les régions de France et dans plus de 150 pays.

Les conseillers du Commerce extérieur de la France (CCE) mettent bénévolement leur expérience au service du développement de la France. Ils exercent au quotidien des actions concrètes en partenariat avec les acteurs publics et privés ayant un rôle dans la promotion et l'appui à l'internationalisation des entreprises françaises.

Nommés par le Premier ministre, les CCE sont investis par les pouvoirs publics de quatre missions :

- conseil aux pouvoirs publics ;
- appui aux entreprises qui inclut le parrainage et la sensibilisation des entreprises à utiliser des VIE ;
- formation des jeunes à l'international ;
- promotion de l'attractivité de la France.

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

www.cnccef.org



Said Ferri

Vice-Président
Association Réseaux économiques Europe Afrique

ferri_97@hotmail.com

Diplômé d'un MBA management de projet de l'ENSIATE, Said Ferri est un consultant dans le domaine du développement économique et de l'investissement en Europe et en Afrique du Nord sur les questions d'implantations industrielles et de coopération économique. Il participe également aux actions de l'Union Mondiale des PME (WUSME) comme Ambassadeur pour permettre aux PME et aux écosystèmes industriels d'accéder à des financements mais aussi à des parcours de soutien à l'industrie. Il est actuellement Vice-président de l'Association des réseaux économiques Europe-Afrique, Vice-président de la Convention Europe-Afrique du Nord, et Administrateur du MEDEF Val-d'Oise ainsi qu'Administrateur de IESF – Île-de-France (Conseil National des Ingénieurs et scientifiques de France) qui réunit toutes les grandes écoles.

Actif sur l'international depuis plus de 20 ans, il a commencé à travailler sur l'Algérie en 1997 dans le domaine agroindustriel par le sourcing international et les achats en Europe, sur l'Asie et l'Amérique du Sud pour la fourniture des intrants aux industriels de l'agroalimentaire alors que le marché se libéralisait. Puis en 2008, il travaille dans les services financiers jusqu'en 2017. Il s'associe en 2018 à un partenaire local en Algérie pour développer une nouvelle activité, celle de la consignation de navire vraquier de 10 000 tonnes entre l'Europe et l'Algérie, métier de services aux industriels par excellence.

Vice-Président et cofondateur de l'association des réseaux économiques Europe Afrique qui porte la 18ème Convention Europe Afrique du Nord, il a parcouru plusieurs régions de France et d'Allemagne ainsi que les pays d'Afrique du Nord pour sensibiliser, informer, trouver des solutions aux entreprises et mobiliser les organisations patronales au potentiel de développement business.



Membre du board de TECHNATIUM SAS, la société développe des solutions de cartographie géospatiale et des services de monitoring territorial basées sur des technologies prédictives, blockchain, deeptech et du NewSpace. Les cas d'usage client sont traités par des solutions logiciel de cartographie intégrant des algorithmes d'intelligence artificielle, Machine Learning et Deep Learning qui facilitent le traitement de nouveaux processus de fusion de données multi sources.



L'AREEA - Association des Réseaux économiques Europe Afrique (à but non lucratif) a été fondée en 2018 à Bordeaux dans l'idée de créer des passerelles entre l'Europe et l'Afrique du Nord par la sensibilisation des entreprises, des organisations publiques et consulaires nationales et internationales à l'attractivité de la zone Afrique du Nord par le

moyen de rencontres internationales, l'organisation de séminaires, la rédaction de documentation ; et de permettre la création d'un fond d'investissement pour aider les entrepreneurs à investir dans cette région.

Celle-ci porte la 19^{ème} **Convention Europe Afrique du Nord** mise en place en 2002 dont le but est de faire émerger de nouveaux projets de collaboration à la fois verticale et horizontale, de sensibiliser, informer les entreprises et les organisations patronales au potentiel de développement business de cette région pour travailler ensemble sur l'espace Europe Afrique du Nord, trouver des solutions, engager des coopérations économiques, accompagner les porteurs de projet qu'ils soient TPE, PME, ETI.

Elle permet la présentation de projets et de réalisations, financement des start-up et des projets innovants, et bien d'autres thématiques économiques prioritaires telles que l'industrie, l'agriculture, la e-santé, la coopération décentralisée, l'entrepreneuriat des jeunes ; et remet des Trophées pour les meilleures initiatives économiques France Maghreb. Nous accompagnons les entreprises et partenaires tout au long de l'année pour l'atteinte de leurs objectifs, par exemple avec la création d'un nouveau réseau d'affaires Nouvelle Aquitaine-Occitanie-Maghreb.

Présentes dans plusieurs régions de France (Nouvelle Aquitaine avec Bordeaux, Occitanie avec Toulouse), et une participation de l'Allemagne en 2019. En 2021, Fabrice Le Sache, Vice-président et porte-parole du MEDEF, ainsi que Andrea Jahn, Secrétaire général de l'organisation patronale des PME allemande BVMW, ont assuré l'allocution d'ouverture pour appuyer le soutien aux PME qui souhaitent investir en Afrique du Nord. Des partenaires institutionnelles tels Bpifrance, Business France, les CCI, les Agences de développement économiques locales, les patronats d'Afriques du Nord nous soutiennent.

Au titre des réalisations, nous avons pu aider à l'établissement d'une JV en Algérie entre LAYHER, N°1 mondial des échafaudages professionnels, et la compagnie pétrolière nationale SONATRACH ; la société Maisadour, N°1 français du maïs, a ouvert une usine de production au Maroc, l'entreprise allemande SYNGENITY coopère avec la Tunisie pour permettre la certification des PME sous-traitantes du secteur automobile européen.

www.areea-aquitaine.com

6 pays d'Afrique du Nord pour répondre à votre volonté de croissance



**Algérie, Égypte, Libye, Maroc,
Mauritanie, Tunisie**

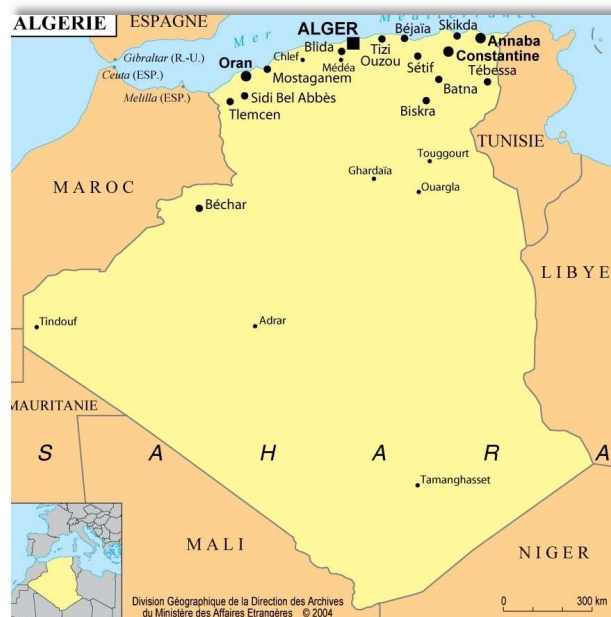
Table ronde 1

L'attractivité économique de :

MAURITANIE

MAROC

ALGÉRIE





S.E.M.
Ahmed Bahiya

Ambassadeur
de Mauritanie en France



MAURITANIE

www.ambassaderimparis.com
ambarimparis@gmail.com

Données géographiques

Superficie : 1 030 700 km²

Capitale : Nouakchott

Villes principales : Nouadhibou, Rosso

Langues officielles : arabe

Monnaie : ouguiya (MRU) en vigueur depuis le 1er janvier 2018, 1 MRU = 0,0231 EUR (en juillet 2021)

Données démographiques

Population : 4,8 millions d'habitants

Croissance démographique : 2,8 % (2018)

Religion : islam 99 % (religion officielle)

Commerce extérieur

(2021)	MAURITANIE	FRANCE
Surface	1 031 000 km²	551 695 km ² (x 2)
Population	4,8 M d'habitants	67,5 M (7,1%)
PIB	8,4 G €	2 408 G € (0,3%)
PIB par habitant	1 750 €	36 238 € (4,8%)
Croissance PIB	2,3%	7% (32,9%)
Commerce extérieur :		
Exportations	3 G €	500 G € (0,6%)
Importations	3,2 G €	585,6 G € (0,5%)
Balance commerciale	-0,2 G €	-85,6 G € (0,2%)
Commerce avec la France :		
Exportations FR → MR	178 M € 5,5 % des importations FR	Produits pharmaceutiques, machines et équipements, céréales, produits laitiers
FR 3 ^e fournisseur de MR, derrière l'Espagne et les EAU		
Importations MR → FR	45 M € 1,5% des exportations MR	
Balance commerciale FR/MR		
	+134 M € excédent pour la France	
Entreprises françaises	Une soixantaine	



Philippe Loiacono

Directeur général
MAURICIM

philippe.loiacono@vicat.com

Philippe Loiacono est né en 1962 à Castres. Saint-Cyrien de la promotion lieutenant-colonel Gaucher (1983-1986), il choisit l'arme des Troupes de Marine et effectue une carrière de 41 ans au sein de l'institution militaire.

Le 1er juillet 2021, il rejoint le groupe Vicat pour prendre le poste de directeur général MAURICIM et responsable pays Mauritanie à compter du 1^{er} octobre 2021.

Philippe Loiacono est commandeur de la Légion d'honneur, commandeur de l'ordre national du Mérite et titulaire de deux citations. Il est marié et père de trois enfants.



Installé sur la zone du port de Nouakchott, l'outil industriel offre une capacité de production de 650 000 tonnes/an de ciment et de 10 000 m³ de béton/an.

L'unité de production permet de répondre à la demande mauritanienne et place Mauricim parmi les leaders du marché du ciment en Mauritanie. Les ciments sont expédiés en sacs (par camion), en vrac (par citerne) ou, sur demande, en big bag (par camion). Les livraisons de béton s'effectuent principalement par camion malaxeur. En 2021, Mauricim a réalisé un chiffre d'affaires de 800 M MRU pour un EBITDA de 22%.

Mauricim appartient au groupe français Vicat, entreprise française créée il y a près de 170 ans dans la lignée de Louis Vicat, l'inventeur du ciment artificiel. Vicat développe une offre performante de matériaux de construction minéraux et biosourcés et de services répondant aux besoins des métiers de la construction.

Partout où ses cimenteries, ses carrières de granulats, ses centrales à béton et ses usines de produits de second œuvre sont implantées, Vicat s'attache à produire localement, en développant les territoires et l'emploi.

Engagée sur une trajectoire de neutralité carbone sur sa chaîne de valeur d'ici à 2050, l'entreprise familiale (cotée en bourse), réduit l'empreinte carbone de l'ensemble de ses activités et déploie les vertus de l'économe circulaire.

Le groupe cimentier emploie près de 9 500 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 3,123 Mds € en 2021. Présent dans 12 pays – France, Suisse, Italie, États-Unis, Turquie, Égypte, Sénégal, Mali, Mauritanie, Kazakhstan, Inde et Brésil – Vicat réalise plus de 60 % de son chiffre d'affaires à l'international.

LA MAURITANIE : NOUVEL HORIZON DE L'INVESTISSEMENT



République Islamique de Mauritanie

Trait d'union entre Afrique du Nord et AFO

Indépendance le 28 Nov 1960

4,6 millions d'habitants

2 fois la France ; 5 habitants/km2

Capitale Nouakchott +/- 1 million

40% population moins de 15 ans



Pays du vent et du sable

Stabilité politique

Réseau routier : 12000 km

Grandes elongations

Croissance à 5,3%

Inflation à 11%



Risques : Routiers, Pandémie, Délinquance, Terrorisme



Climat des Affaires



Guichet Unique

Code des investissements



Classe 40 entreprises: Société Générale, CMA-CGM, AGS, ...

Sur une année glissante (11/21 au 11/22)

- Exportation FR : 215 M EUR

- Importations FR : 79 M EUR

En 2021 :

- FR : 3^{ème} pays exportateur

- FR : 10^{ème} pays importateur



Potentiel

Oil and Gas

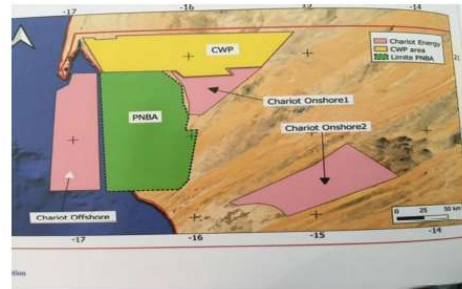
Secteur minier

Energie renouvelable et Hydrogène vert

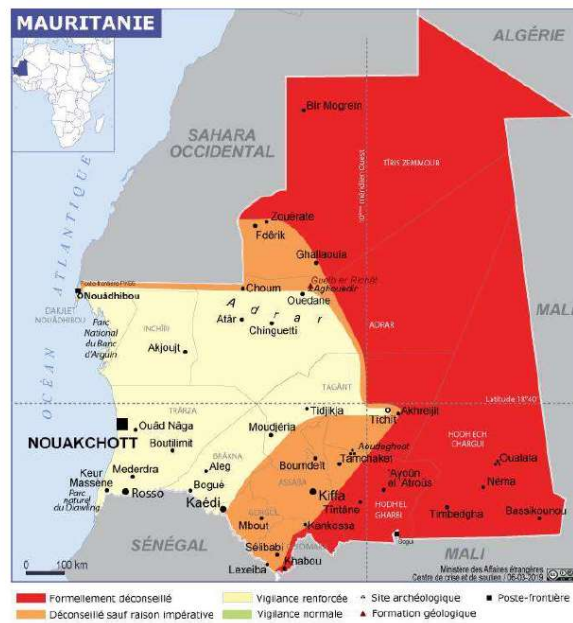
Agriculture, élevage, pêche

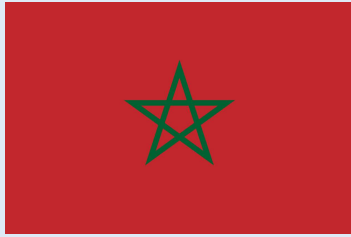
PPP, invest in Mauritania

Santé , Services



Zones de vigilance





MAROC

www.amb-maroc.fr
o.elmoujahid@maec.gov.ma

Données géographiques

Superficie : 446 550 km²

Capitale : Rabat

Villes principales : Casablanca, Fès, Tanger, Meknès, Marrakech, Salé, Agadir

Langues officielles : arabe, tamazight

Monnaie : dirham marocain 1 euro = ± 10,5 MAD

Données démographiques

Population : 36,3 millions d'habitants

Taux de croissance démographique : 1,3%

Religions : islam sunnite de rite malékite (99 %), christianisme, judaïsme (1 %)

Commerce extérieur

(2021)	MAROC	FRANCE
Surface	446 550 000 km² sans Sahara occidental	551 695 km ² (80%)
Population	37,13 M d'habitants	67,5 M (55%)
PIB	120,7 G €	2 408 G € (5%)
PIB par habitant	3 324 €	36 238 € (9%)
Croissance PIB	7,4%	7% (32,9%)
Commerce extérieur :		
Exportations	30,1 G €	500 G € (6%)
Importations	47,4 G €	585,6 G €
Balance commerciale	-17,3 G €	-85,6 G € (20%)
Commerce avec la France :		
Exportations FR → MR	5,4 G \$ 11,4% des importations MA	Parties de tracteurs, blé, pièces de véhicules aériens, médicaments
FR 2 ^e fournisseur du MA, derrière l'Espagne		
Importations MA → FR	6,7 G \$ 22,3% des exportations MA	
Balance commerciale FR/MR	-1,3 G \$ déficit pour la France	
Entreprises françaises	Un millier	



Faiza Hachkar

Responsable France
Chambre de Commerce et d'Industrie du Maroc

fhachkar@cfcim.org

Diplômée en Sorbonne en économie, Faïza Hachkar, franco-marocaine et passionnée par les relations interculturelles, s'est naturellement tournée vers ses deux pays.

Elle a démarré au sein de la tête de réseau des CCI de France où pendant 4 ans elle s'occupait de la montée en compétence des conseillers internationaux sur le Maghreb.

Elle a également passé 3 ans au Canada au sein de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie à Montréal où elle a pu accompagner plusieurs implantations françaises.

Depuis 2007, Faïza HACHKAR représente la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc en France où elle conseille et accompagne les sociétés, tous secteurs confondus, dans leurs projets d'exportation, d'implantation ou de partenariats sur le marché marocain.

La CFCIM : qui sommes nous ?

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) est une association privée à but non lucratif de droit marocain.

Ses missions sont portées, au quotidien par une équipe de 100 collaborateurs au service de près de 4 000 entreprises adhérentes.



Une institution reconnue



1^{ère} Chambre à l'international avec 4000 entreprises adhérentes



9 délégations régionales et un bureau de représentation à Paris



4 parcs industriels et 1 centre de formation



LES MISSIONS DE LA CFCIM



Promouvoir les relations économiques entre la France et le Maroc



Favoriser l'implantation et le développement des entreprises dans le Royaume



Développer le potentiel international des entreprises marocaines



Accompagner les entreprises dans le développement de leur capital humain

La Team France Export Maroc

Intégration de la CFCIM dans la Team France Export en Janvier 2019, composée des CCI, BF et des régions françaises. La CFCIM devient le représentant exclusif de Business France au Maroc.

Une nouvelle organisation par filières :



Agri et Agro



Infrastructures et Industries



Tourisme, Santé et Sport, BTP



Cleantech



Tech et Services

Position géographique stratégique



Port de Tanger Med : une capacité de 9 millions de containers par an

186 connexions avec 77 pays

18 accords de libre-échanges conclus avec plus de 55 pays

Environnement favorable aux affaires

Plus de 50 accords de protection des investissements conclus

Rapatriement libre des profits et des capitaux pour les non-résidents

Plus de 50 accords de non double-imposition conclus

119 plateformes industrielles intégrées accueillant plus de 10 000 industriels



Economie résiliente et variable démographique

37,7 millions d'habitants
4,5 millions de marocains dans le Monde

4,9 % de croissance en 2021 (estimation)

PIB par habitant de **3009 USD**

1,4 % d'inflation en 2021

55 % de la population a moins de 30 ans

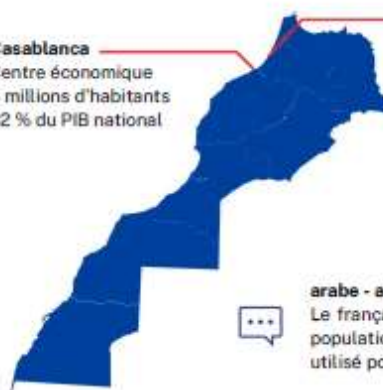
64 % de la population est urbaine

18 accords de libre-échange conclus avec 55 pays

Note environnement des affaires **A4**

Casablanca
Centre économique
4 millions d'habitants
32 % du PIB national

Rabat
Capitale politique
500 000 habitants
16 % du PIB national



arabe - amazigh

Le français est parlé par 1/3 de la population et est couramment utilisé pour les affaires!

La monnaie est le **dirham marocain (MAD)**
1 EUR = 10,59 MAD

Climat des affaires

Trois points fondamentaux :

- Droit des affaires très similaire au droit français, même formes juridiques même responsabilité du gérant ...
- Investissement libre : tout investisseur peut détenir la totalité des parts sociales, aucune obligation de prendre un associé local.
- Garantie de retransfert : tout bénéfice réalisé dans le cadre d'un investissement étranger peut être transféré en devises sans limitation de montant ni de durée.



Six consulats généraux de France : Agadir, Casablanca, Fès, Marrakech, Rabat, Tanger

Communauté française au Maroc : 53 900 compatriotes sont inscrits au registre des Français établis hors de France (8ème rang mondial), dont 51% de binationaux.

La France est le deuxième fournisseur du Royaume, détenant 12,2 % des parts de marché derrière l'Espagne (15,6 %) ;

A fin septembre 2021, la France conserve son positionnement en tant que premier investisseur étranger au Maroc ;

Plus de 950 filiales françaises présentes au Maroc.

Les 42 000 étudiants marocains constituent le premier contingent d'étudiants étrangers en France ;

Le Maroc est le 20ème partenaire commercial de la France ;

Le Maroc est le 22ème client de la France, son 22ème fournisseur et son 24ème déficit ;

Au sein de la région Afrique du nord - Moyen-orient, le pays est le 2ème client de la France. Il représente 1,0% des exportations dans la région ;

Les touristes français représentent le premier contingent de touristes étrangers au Maroc, comme ce fut le cas en 2019, avec 4,2 M d'arrivées (soit 33 % du total des arrivées).

Approche interculturelle

Le français est la langue des affaires et est employé dans la majorité des entreprises.

Attitude attendue du visiteur français : une tenue correcte, de la ponctualité, un esprit ouvert



Le contact humain, un élément important : Etre chaleureux, s'intéresser à son interlocuteur, prendre des nouvelles

Structure linéaire des entreprises marocaines : Le respect de la hiérarchie est un élément important

Sujets et comportements à éviter : Eviter d'aborder des sujets liés à la religion ou au Roi

Industrie & Infrastructures

Votre contact CFCIM :



Afraâ SAMID
Chargée de filière Industrie
asamid@cfcim.org

Données générales



Le Maroc est le premier exportateur mondial de phosphates et détient **70 % des réserves mondiales**



34 % du PIB industriel est réalisé par les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique et de la chimie



Développement de l'industrie du futur à travers la mise en place du **Plan Maroc Digital 2020 - 2025**



Le Maroc est le **1er pays d'Afrique** en terme de qualité des infrastructures (ferroviaires et aéroportuaires)

Automobile

1er secteur exportateur devant les phosphates

2 constructeurs et 250 équipementiers

60 % de taux d'intégration

163 000 emplois

7,2 Mds EUR d'exportations en 2019

700 000 véhicules produits en 2019

Neufs écosystèmes créées

Besoins du secteur



Robotique et automatisme



Digitalisation des process



Pièces de rechange & consommables

Opportunités

- Maintenance et implantation des moyens industriels
- Calibration des moyens de contrôle
- Emballages métalliques, plastiques et carton
- Pièces de rechange
- Equipements de protection individuelle
- Prestation logistique
- Formation
- Conception et réalisation de machines spéciales
- Outillages (injection plastique, emboutissage...)
- Ingénierie

Ferroviaire

2100 km de lignes ferroviaires

6 lignes de tramway (4 à Casablanca et 2 à Rabat)

Un budget de 35 millions d'euros pour le Plan Maroc Rail

163 000 emplois

Une ligne à grande vitesse (LGV) reliant Casablanca à Tanger

2ème réseau ferré d'Afrique

Besoins du secteur



Infrastructures



Matériel roulant



Ingénierie

Opportunités

- Développement des transports interrégionaux pour renforcer l'inclusion territoriale.
- Perspectives d'avenir vers la mobilité verte du ferroviaire marocain.
- Services pour l'exploitation et les passagers.
- Digitalisation de l'exploitation et des services.
- Sécurisation (caméra de surveillance).
- Formations pour l'exploitation de la LGV.
- Maintenances des transports.
- Ingénierie et méthodes pour la construction de gare multiservices.
- Ingénierie en aménagement urbain.
- Transports périurbains (RER).
- Transports à fortes capacités (BHNS ou tramways).
- Gestion intermodale (bus et trains).

Aéronautique

140 unités industrielles

Ecosystèmes BOEING et AIRBUS

1,5 Md EUR d'exportations

16 000 emplois

38 % d'intégration locale

20 % de croissance annuelle du secteur avant la crise du COVID-19

Besoins du secteur

Depuis le lancement du plan Emergence et aujourd'hui du Plan d'accélération industrielle, le secteur croît à un rythme moyen de 20 % par an.

En 2020, le secteur a enregistré un recul de ses exportations de 28,9 %. 220 entreprises devraient composer le secteur à l'horizon 2030.

Opportunités

- Electronique embarquée de commande et de cockpit
- Usinage de précision
- Chaudronnerie
- Câblage/système électrique
- Traitement thermique
- Traitement de surface
- Aérostructures
- Bureau d'études / d'ingénierie

Cleantech

Données générales



14,5 Mds EUR de chiffre d'affaires pour le secteur des EnR, et plus de 50 000 emplois créés



4 filières phares : gestion de l'eau, gestion des déchets, développement durable, énergie & environnement



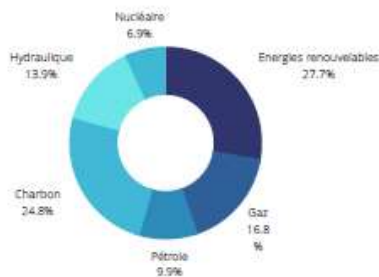
La part des énergies renouvelables dans le mix énergétique s'élève à 34 % en 2021



Plan structurels : Stratégie nationale énergétique, Stratégie nationale de développement durable

Energies renouvelables & efficacité énergétique

Le Maroc est parmi les pays les plus compétitifs au monde en matière de production d'énergie à base de sources renouvelables. L'objectif fixé à l'horizon 2030 est d'atteindre 52 % de la part d'énergie renouvelable dans le mix énergétique.



Production nationale d'énergie électrique : 40 348 GWH
Capacité installée de projets en EnR : 4000 MW

Besoins du secteur

- Génie civil & électrique : construction de parcs éoliens et centrales solaires.
- Conseil : diagnostics et audits énergétiques, contrôle des normes européennes.
- Fourniture et maintenance d'équipements et d'installations pour réduire les consommations énergétiques.
- Nouvelles techniques de stockage d'énergie.
- Formation (techniciens, ingénieurs,...)

Environnement

Le secteur de l'environnement a toujours été au centre des priorités du Maroc. La situation de crise sanitaire n'a fait que nourrir les ambitions du pays pour continuer à déployer d'énormes efforts pour développer une économie circulaire durable et inclusive. Par ailleurs, le Maroc a renforcé davantage son dispositif en matière de collecte et traitement des déchets médicaux et a mis en place un plan de gestion de ces derniers.

Potentiel ressources en eau : 700 m3 /hab./an

Eaux usées déversées : 550 M m3 /an

Taux d'épuration des eaux usées : 45 %

Déchets solides produits : 7.3 Mt /an

Besoins du secteur

- Fourniture et maintenance d'équipements.
- Formation et ingénierie (technologies, études d'impacts, aménagement urbain...), management de la qualité, conseil (diagnostics et audits).
- Technologie de dessalement d'eau de mer / équipements de stations d'épuration et usines de production d'eau potable.
- Assainissement, traitement des effluents et de l'air, nettoyage industriel.
- Gestion du risque, collecte de données environnementales, études d'impact.
- Gestion : traitement thermique et physicochimique des déchets, installations de compostage et de méthanisation, centres de tri, utilisation des énergies renouvelables dans la valorisation des déchets.

Agrotech

Votre contact CFCIM :



Maria MOUHSINE
Chargée de filière Agrotech
mmouhsine@cfcim.org

Données générales



11,5 Mds EUR de chiffre d'affaires pour le secteur de l'agroalimentaire en 2020 soit **4% du PIB**



2100 entreprises sont présentes dans le secteur agroalimentaire, représentant **150 000 emplois**



7 filières prioritaires : céréales, légumineuses, cultures sucrières, agrumes, olives, halieutique, cultures maraichères



Le Maroc compte **8,7 millions d'hectares de surface agricole utile (SAU)**

Cultures végétales

L'agriculture représente 14 % du PIB

Le secteur agricole représente 40 % des emplois

1 million EUR d'importations d'équipements agricoles

La France est 2ème fournisseur du Maroc

Une production céréalière de 9,8 millions de tonnes

Besoins du secteur



Solutions en irrigation



Formation sur les solutions innovantes



Intrants, semences

Opportunités

- Pièces détachées des machines agricoles
- Maintenance des machines agricoles.
- Machines de pointe pour les pépiniéristes ou viti viniculteurs.
- Recherches sur les semences, l'utilisation des sols ou l'irrigation.
- Vitiviniculture en plein développement.
- Nouvelles technologies agricoles pour les grandes exploitations agricoles.
- Nouveaux modes de financement des outils agricoles.
- Agriculture biologique.
- Accompagnement dans la campagne de labellisation, certification.

Elevage

L'élevage représente 38 % du PIB agricole

780 000 éleveurs bovins

Cheptel bovins de 3,3 millions de têtes

Cheptel ovins de 21,6 millions de têtes

7 627 unités d'élevage de poulets de chair

900 unités d'élevage de dindonneaux

Besoins du secteur



Alimentation animale



Formation dans la transformation de la viande



Modernisation des équipements

Opportunités

- Bio (création du label « bio » depuis 2018)
- Outils connectés pour l'élevage (stade embryonnaire)
- Certifications
- Valorisation des déchets en engrais organiques
- Santé animale (70 % de produits importés)

Equipements industrie agroalimentaire

Le CA des IAA représente 24 % du CA industriel

Les exportations agroalimentaires s'élèvent à 15 %

Une valeur ajoutée de 3,67 millions EUR (25 % du PIB industriel)

161 671 emplois

Une croissance du CA de 3,8 % en 2020

Besoins du secteur



Innovation et R&D



Formation sur les nouveaux process



Modernisation des sites de production

Opportunités

- 7 filières prioritaires fruits et légumes transformés, agrumes fruits et légumes frais, huile d'olive, lait, biscuiterie chocolat confiserie, viande, pâtes et couscous.
- Filière transformation des produits de la mer.
- Packaging conditionnement.
- Traçabilité gestion des allergies, hygiène
- Optimisation des flux réduction des pertes et traitement des rejets.
- Automatisation.
- Contrôle de la qualité.
- Recherche développement.

Art de Vivre Santé

Votre contact CFCIM :



Nadia DAHBI
Chargée de filière ADVS
ndahbi@cfcim.org

Données générales



Relance du secteur du tourisme à travers la stratégie nationale de relance du post covid-19



Un budget de **252 millions d'euros** alloué chaque année par l'Etat à la filière sport



L'industrie pharmaceutique marocaine réalise un CA annuel de 1,5 Md EUR, soit 1,5 % du PIB



Plan Santé 2025 : meilleur accès à la santé, promotion de la e-santé, couverture universelle

Santé & Pharmaceutique

Le budget de la santé est en constante augmentation (+14% entre 2020 et 2021) et représente 6,9% du budget général de l'Etat.

Près de 5,5 Mds d'euros sont dépensés par les Marocains pour la santé.

Le secteur des dispositifs médicaux au Maroc emploie plus de 10 000 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 275 millions EUR.

Besoins du secteur



Dispositifs médicaux



Automatisation des process de production



Développement de la e-santé/télémedecine

Opportunités

- Plan santé 2025 : Un budget de 2,3 Mds EUR pour améliorer l'offre de soins et renforcer les programmes de santé nationaux, amélioration de l'offre hospitalière par un investissement de 1,5 Md EUR pour la construction de nouvelles structures avec pour objectif 1 CHU par région.
- Renouvellement régulier des équipements de laboratoires et hôpitaux ;
- Evolution progressive du réseau de cliniques de santé privées : formation et transfert de technologies ;
- Tourisme médical en croissance.

Cosmétiques

La taille du marché des produits cosmétiques au Maroc est estimée à environ 8 Mds MAD (800 M EUR) avec une croissance de 10% à 15%.

Le secteur emploie 45 000 personnes de manière directe et 100 000 indirectement.

Le secteur des cosmétiques au Maroc emploie plus de 45 000 personnes et a créé plus de 100 000 emplois indirects.

Besoins du secteur



Matières premières



E-commerce



Produits naturels/bio/vegan

Opportunités

- Plantes aromatiques et médicinales (PAM) : + 4 200 espèces dont seulement 300 espèces exploitées; 7ème exportateur mondiale; La croissance du marché marocain dans ce secteur est estimée à 10% pour les cinq prochaines années ;
- Tourisme de bien-être : 2ème place au sein de la zone MENA; 11 stations thermales et + 1785 spas; Le marché aurait généré plus de 1,3 Md EUR de chiffre d'affaire et 2,5 M de voyages en 2018 ;
- Tourisme esthétique mondial : opérations de chirurgie y sont 30 à 40 % moins onéreuses (la liposuction, la gynécomastie, l'augmentation mammaire et le lifting).

Bâtiment & second oeuvre

Le secteur du bâtiment et du second œuvre enregistre une croissance de 2,3 % en 2019 et représente 6 % du PIB avec un CA de 5,44 Md d'euros.

Le secteur emploie 990 000 personnes soit 10 % de la population active.

Les principaux fournisseurs du Maroc dans le secteur de la construction sont la France (15 %), l'Allemagne (13 %), et l'Espagne (12 %).

Besoins du secteur



Matériaux et véhicules de chantier



Efficacité énergétique des bâtiments



Equipements de protection individuelle

Opportunités

- Urbanisation : reprise des mises en chantier, la production de logements au Maroc a progressé de 26% au premier semestre 2021 pour atteindre 109 317 unités; nouveaux quartiers/villes dont les budgets d'investissements s'élèvent à 14,6 Mds EUR à l'horizon 2035.
- Projets innovants : 150M d'euros investis par l'AFD pour l'Eco-cité de Zenata qui ambitionne d'accueillir 300 000 habitants; « smart city » de Casablanca avec système de vidéosurveillance composé de 700 caméras connectées par 200km de fibre optique.
- Financement : ligne de financement française portée par le Service Economique de l'Ambassade de France; réduction de 50 % des droits d'enregistrement relatifs à l'acquisition des logements et des terrains destinés à la construction (sous certaines conditions); assouplissement des conditions concernant les crédits Damane Relance.

Tech & Services

Votre contact CFCIM :



Houssine OUASSAHI
Chargé de filière Tech &
Services
houassahi@cfcim.org

Données générales



Les NTIC représentent **10 % du PIB** et enregistrent un taux de **croissance annuel de 29 %**



Les banques marocaines réalisent chaque année **103 Mds EUR de chiffre d'affaires**



Le taux de pénétration internet a atteint près de **83 %**, pour **29,8 millions d'abonnés**



Le taux de pénétration des smartphones atteint les **130 %**, soit plus d'un téléphone par habitant

Cybersécurité

13,4 millions de cyberattaques détectées en 2020

70 % des attaques sont effectuées par messagerie, 1000 infections par jour

84% des grandes entreprises du secteur tertiaire ont mis au point un programme de cybersécurité

La *Loi 05-20* relative à la cybersécurité précédemment citée, vise à sécuriser au maximum les systèmes d'information, les réseaux de télécommunications et les données sensibles des grandes entreprises.

Besoins du secteur



Logiciels d'intelligence artificielle



Formation et conseil



Sensibilisation des entreprises

Opportunités

- Sécurisation des bases de données, stockage et sauvegarde ;
- Sécurisation messageries et applications ;
- Cloud, big data, blockchain ;
- Audit & conseil en cybersécurité ;
- Logiciels et systèmes de contrôle ;
- Plateformes technologiques sécurisées
- Sécurité des infrastructures et des équipements ;

Digitalisation des services

27,62 millions d'utilisateurs internet en 2021, soit 74 % de la population (+ 9,1 % par rapport à 2020)

22 millions d'utilisateurs actifs sur les réseaux sociaux soit 59,3 % de la population (+ 22 % par rapport à 2020)

43,47 millions de connexions internet en 2020 (117 % de la population)

Les administrations sont tenues de procéder à la numérisation/digitalisation des procédures et formalités administratives au plus tard cinq ans à partir de l'entrée en vigueur de la loi n° 55.19

Besoins du secteur



Digitalisation des process



Conseil en transformation digitale



Incitations à l'innovation

Opportunités

- Conseil et formation en transformation digitale ;
- Digitalisation de la santé ;
- Déploiement de la fibre optique ;
- E-commerce ;
- Paiement en ligne/paiement mobile ;
- Digitalisation des services clients : banques, assurances...





ALGÉRIE

<https://amb-algerie.fr/>
chancellerie@amb-algerie.fr

Données géographiques

Superficie : 2 381 741 km², dont 85 % de désert

Capitale : Alger

Villes principales : Oran, Constantine, Annaba, Tlemcen, Sétif

Langues officielles : arabe littéraire, tamazight

Monnaie : Dinar Algérien (DA)) (1 € = 158 DA au taux officiel en 2021)

Données démographiques

Population : 44 millions d'habitants (2020)

Croissance démographique : 1,99 %

Religion : islam sunnite, minorité ibadite (dans la région du Mزاب)

Commerce extérieur

(2021)	ALGÉRIE	FRANCE
Surface	2,382 M km²	551 695 km ² (x 4)
Population	44,62 M d'habitants	67,5 M (66%)
PIB	138 G €	2 408 G € (5,7%)
PIB par habitant	3 087 €	36 238 € (8,5%)
Croissance PIB	3,8%	7% (50%)
Commerce extérieur :		
Exportations	34,4 G € 5,7 G € hors hydrocarbures	500 G € (6,9%)
Importations	41 G €	585,6 G € (7%)
Balance commerciale	-17,3 G €	-85,6 G € (20%)
Commerce avec la France :		
Exportations FR → DZ	3,7 G € 8,8% des importations DZ	Produits agricoles, pharmaceutiques, véhicules et leurs accessoires
FR 2 ^e fournisseur de DZ, derrière la Chine		
Importations DZ → FR	4,4 G € 10,4% des exportations DZ	
Balance commerciale FR/MR	Suit les cours du pétrole !	-85,6 G €
Entreprises françaises	450	



Michel Bisac

Président de la CCI algéro-française
Vice-président du Comité Algérie des CCEF

bisac@ern.fr

Michel Bisac, 64 ans, né en Tunisie. Serial entrepreneur, il a travaillé dans différents secteurs d'activité avec un début dans l'hôtellerie de luxe (Relais et Châteaux) à Meribel, puis dans le numérique où il créa le moteur de recherche www.voila.fr un portail web multiservices lancé en 1997. Ce portail sera par la suite cédé à Wanadoo, ancienne filiale de France Télécom actuellement Orange, dont il devient Directeur Général Adjoint durant deux années auprès de Nicolas Dufourcq, actuel Directeur Général de Bpifrance.

Il s'est aussi imposé dans la mesure d'audience sur internet avec Estat revendu en 2004 à Médiamétrie le leader du marché. C'est qu'il en Algérie s'installe en 2005 avec son épouse où ils créent "From Scratch" *Les Pages Maghreb*, un annuaire recensant les entreprises sur tout le territoire national. Aujourd'hui, cette entreprise de 120 salariés est la référence de la relation client en Algérie avec les annuaires papier et web : le DAM, un équivalent du Vidal en France à destination du milieu médical, et le Guide d'Alger, la référence en matière de tourisme. En 2013 un call center agréé par l'ARPT et destiné au marché Algérien vient compléter le dispositif.

Il a été élu à la Présidence de la CCIAF le 26 septembre 2018.



La Chambre de Commerce et d'Industrie Algéro-Française a été créée en 2011 par des hommes d'affaires algériens et français, et officiellement agréée par les autorités algériennes le 21 février 2011.

L'association a pour but de favoriser le développement des relations entre entreprises françaises et algériennes. Elle œuvre - dans le cadre des relations bilatérales - à créer des liens économiques et commerciaux et à mettre en contact direct des entrepreneurs et opérateurs économiques, algériens et français sur des projets de partenariats industriels et commerciaux.

La CCIAF compte aujourd'hui plus de 2 000 entreprises françaises et algériennes membres, dans plus de 12 secteurs d'activités. Elle est présente dans 5 régions industrielles du pays (Annaba, Oran, Béjaïa, Constantine et Sétif).

Indicateurs Economiques 2022



PIB: 162 MDS \$
 4ème puissance économique en Afrique, BM IDH 1er en Afrique 0,75 continentale et 3ème selon le PNUD



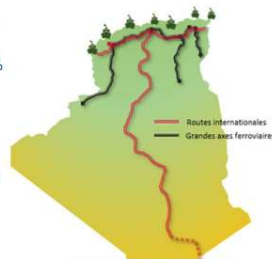
Inflation: 5,4 %
 Croissance PIB: 4,2 %
 1€ = 135 DZD
 Taux de chômage: 9,8%



Import : 37,6 Mds \$
 Export : 39,2 Mds \$



Pétrole : 90 \$
 Gaz : 7,2 \$ m3/
 Es : 0,28€ / 1,9€ FR
 Elec = 0,03€ KWH,
 0,14€ KWH FR



- 21 aéroports
- 11 ports de commerce, 2 ports pétroliers et 44 ports de pêche
- 108 302 km de routes



Réserves de changes: 54 Mds \$,
 Dette extérieure: -3 Mds \$ / prêt au FMI 5 Mds \$

Principaux partenaires de l'Algérie 2021

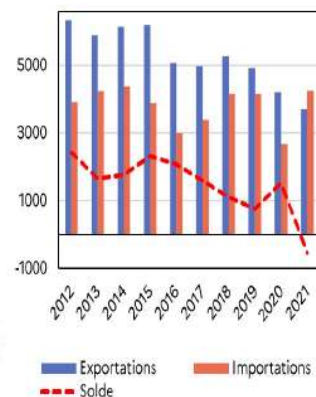
Les 5 principaux premiers fournisseurs en 2021 : * Sources Douanes Algériennes

Pays Fournisseurs	Valeurs	Parts en %	Evolution en %
Chine	6 846,09	18,1	18,4 ↑
France	3 163,89	8,4	-13,2 ↓
Allemagne	2 615,76	6,9	17,37 ↑
Italie	2 260,21	6	-6,7 ↓
Espagne	2 116,87	5,6	-1 ↓

Les 5 principaux premiers clients en 2021 : * Sources Douanes Algériennes

Pays Clients	Valeurs	Parts en %	Evolution en %
Italie	6 267,87	15,9	81,9 ↑
France	5 303,84	13,5	62,8 ↑
Espagne	4 973,48	12,6	112,4 ↑
Turquie	2 488,06	6,3	17,2 ↑
Pays Bas	2 396,45	6,1	133,5 ↑

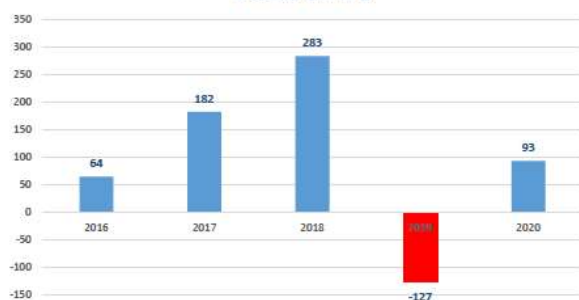
Commerce bilatéral France-Algérie 2012-2021 (M EUR)
 Source : Douanes françaises



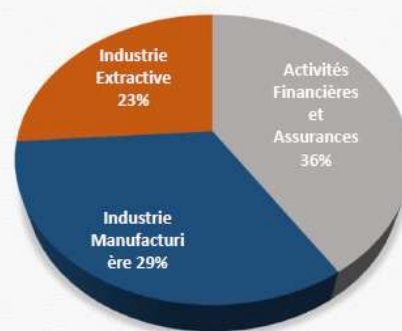
INVESTISSEMENTS FRANÇAIS EN ALGÉRIE

Stock des investissements Français en Algérie: 2,9 Mds €

IDE Français en Algérie sur les 5 dernières années en M€



Répartition sectorielle du stock d'IDE Français en 2020 (M€)



➤ 1. REGLEMENTATION BANCAIRE APPLICABLE AUX OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Obligation de domiciliation bancaire:

1/ Domiciliation pour l'importation et revente en état:

- Une attestation prouvant que le produit importé n'est pas fabriqué localement (document délivré par l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur ALGEX).
- Importation et revente en état : taxe de **0,5%**.

2/ Domiciliation pour l'importation de services:

- Taxe de **4%** de taxe pour l'importation de services, **une retenue à la source libératoire** au titre de la TVA et de la taxe sur l'activité professionnelle **de 30%** sur le montant facturé.
- La signature d'un contrat est fortement recommandé.

➤ 1. REGLEMENTATION BANCAIRE APPLICABLE AUX OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Les Moyens de paiements :

- Le Crédit Documentaire
- La Remise Documentaire.
- Le Transfert Libre.
- La SBLC comme garantie. en couverture d'un contrat global, des flux réalisables en encaissement documentaire. elle vise à sécuriser l'exécution d'un contrat ou d'une obligation du client de la banque.

Les Acomptes :

- Autorisé seulement à **15%** du montant total , au-delà de ce taux, l'accord de **la Banque d'Algérie** est alors obligatoire.
- Le paiement du montant restant doit intervenir dans un délai de 365 jours au maximum.

➤ 2. REGLEMENTATION DOUANIERE APPLICABLE AUX OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Incoterms :

- Prioriser l'incoterm **FOB**.
- à défaut il faudrait faire **ressortir** et **dissocier** le prix du fret et celui des marchandises séparément. Ce principe est à respecter sur toutes les expéditions effectuées par voie maritime dont le fret est prépayé CFR, CPT, DDP, DAP.....
- Eviter d'utiliser les Incoterms utilisant une assurance.

Étiquetage :

- **Obligatoire en langue Arabe** pour les produits destinés à la revente en état (deuxième langue facultative),
- L'étiquetage devra se faire avant l'arrivée de la marchandise sur le territoire, apposé sur l'unité de vente.

A noter que de nouvelles exigences ont été mises en place sur **l'apposition du code à barres** sur les denrées alimentaires et les produits non alimentaires préemballés, destinés à la consommation humaine. **Ces mesures entreront en vigueur à compter de Mars 2023.**

Accord UE-Algérie :

Depuis le 1^{er} Septembre 2020, l'ensemble des HS code/ articles repris sur la liste de démantèlement , sont exonérés totalement du paiement des droits de douanes. Afin de bénéficier de ces avantages, les marchandises importées devront être accompagnées d'un **certificat d'origine et d'un EUR1**.

> Secteurs Porteurs:



IAA

2^{ème} industrie du pays
40% du PIB
23 000 entreprises
299 M€ d'importations d'équipements.



Agriculture

2^{ème} secteur créateur de
12,5% du PIB
25,6 mds \$ de production agricole
310 M€ d'importations d'équipements.



Santé

CA 2,5 Mds \$
175 unités de productions.
60 nouvelles unités en 2022.
500 M€ d'importations d'équipements et dispositifs médicaux.



Electronique, Electrique, Informatique

Déploiement de la fibre optique
Electronique (domotique, électro ménagers, stations connectés, électronique embarquée)
E-Administration (dématérialisation les parcs technologiques (innovation R&D et industrie TC)
Industrie 4.0, expertise et formation



Plasturgie

2 Mds \$ d'importations d'intrants.
Besoin de 300 000 T par an toutes application confondues.
1^{er} marché en Afrique du Nord.
3^{ème} en Afrique
20 projets intégrés valeur 36 Mds \$
D'ici 2024.



Chimie

Plan de relance Holding ACS
PPI, transformation de 700 000 tonnes d'engrais de Phosphate traités, pour produire des dérivés.
+46% de production d'Urée attendu
Investissements de la Sonatrach dans les gaz industriels (oxy, azote, argon) 150 M€ dans 2 unités de production.
Investissement, Air Liquide, Linde Gaz Algerie et Air Product

> Les clés de compréhension du marché



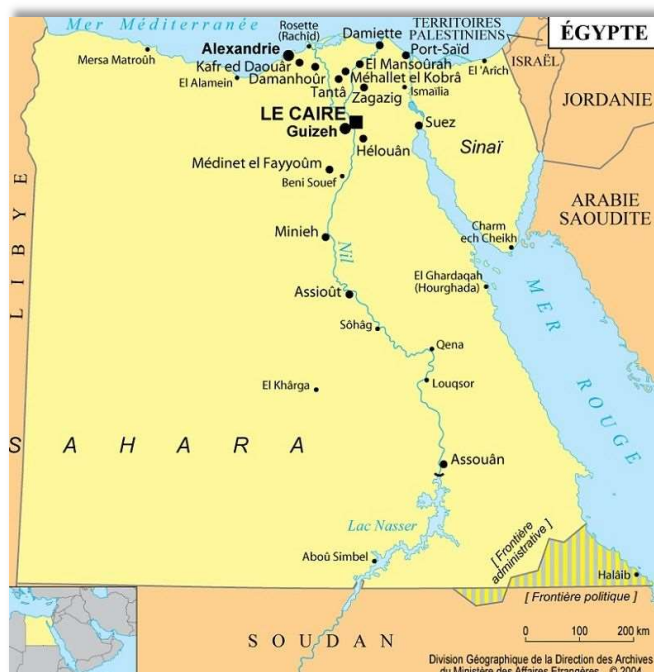
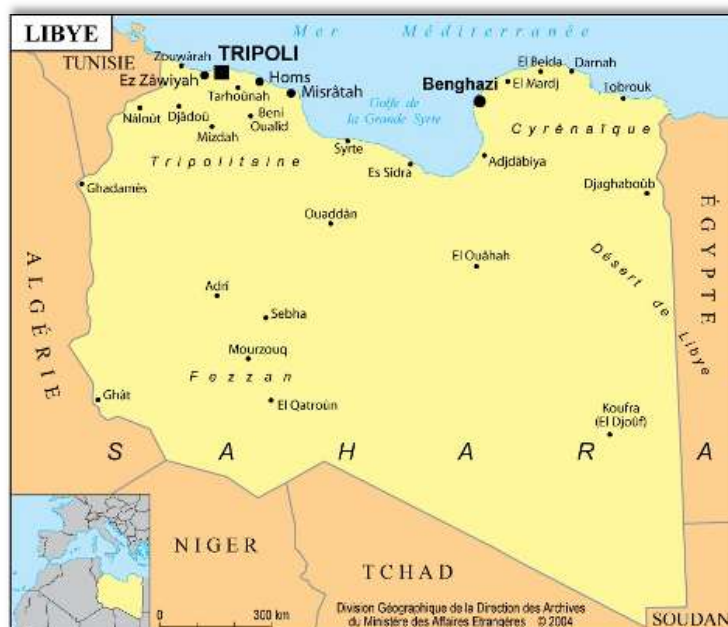
Table ronde 2

L'attractivité économique de :

TUNISIE

LIBYE

ÉGYPTÉ





TUNISIE

**S.E.
Mohamed Karim
Jamoussi**

Ambassadeur
de Tunisie en France



www.facebook.com/Ambassade.Tunisie.fr/
at.paris@diplomatie.gov.tn

Données géographiques

Superficie : 162 155 km²

Capitale : Tunis

Villes principales : Sfax, Sousse, Gabès, Kairouan, Bizerte

Langue officielle : arabe

Monnaie : Dinar tunisien (1 EUR = 3,29 DT le 15 avril 2021)

Données démographiques

Population : 11,72 millions d'habitants (2019)

Taux de croissance démographique (2018) : 1,1%

Religions : Islam (98 % de la population dont 85 % de rite malékite)

Commerce extérieur

(2021)	TUNISIE	FRANCE
Surface	163 610 M km²	551 695 km ² (29%)
Population	11,94 M d'habitants	67,5 M (18%)
PIB	38,4 G €	2 408 G € (1,6%)
PIB par habitant	3 217 €	36 238 € (8,8%)
Croissance PIB	3,3%	7% (50%)
Commerce extérieur :		
Exportations	14 G €	500 G € (2,8%)
Importations	19 G €	585,6 G € (3,2%)
Balance commerciale	-5 G €	-85,6 G € (5,8%)
Commerce avec la France :		
Exportations FR → TN	3 G € 15,7% des importations FR	Appareillages pour la coupure et de raccordement, circuits intégrés électroniques, ouvrages en matière plastique, câbles, médicaments
Importations TN → FR	3,9 G € 28% des exportations TN	
Balance commerciale FR/TN	-0,9 G €	
Entreprises françaises	1 400	



Ambassade de Tunisie en France

TUNISIE

TERRE D'INVESTISSEMENT



Ambassade de Tunisie en France

- **POPULATION**
11,803585 (janvier 2022)
Source : INS
- **POPULATION URBAINE**
70% (2021)
Source : Banque Mondiale
- **INDICE DE DEVELOPPEMENT HUMAIN**
0,740 (développement humain élevé)
(Source : UNDP)



PRINCIPALES CARACTERISTIQUES

AGREGATS ECONOMIQUES

- **PIB ANNUEL (Prix courants)**
110295,4 (en 2020)
Source : Banque Centrale Tunisie
- **CROISSANCE DU PIB (annuel)**
3,3% en 2021
Source : Banque Mondiale

ECHANGES COMMERCIAUX

- **EXPORTATIONS**
38705,9 MDT (en 2020)
Source : Banque Centrale Tunisie
- **IMPORTATIONS**
51463,7 MDT (en 2020)
Source : Banque Centrale Tunisie

Principaux clients : France, Italie, Allemagne, Espagne, Algérie

Principaux fournisseurs : Italie, France, Allemagne, Espagne, Turquie
Source : INS 2021



Ambassade de Tunisie en France

INTEGRATION REGIONALE RECONNUE

ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

La Tunisie est Signataire de 52 conventions de non-double imposition et 54 accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements. Elle a signé notamment :

- un accord bilatéral instituant une zone de libre-échange avec la Turquie,
- un accord de zone de libre-échange avec les pays de l'AELE,
- l'accord de libre-échange d'Agadir entre la Jordanie, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie,
- des accords bilatéraux instituant une zone de libre échange avec la Libye, l'Égypte, le Maroc, la Jordanie et l'Irak,
- un accord portant création de la Zone Panarabe de libreéchange avec 18 pays de la ligue des Etats arabes.
- La Tunisie est le 20ème membre de l'accord commercial COMESA



PARTENAIRE AVANCE DE L'EUROPE

- La Tunisie est le premier pays du sud de la Méditerranée à avoir signé un Accord d'Association et de Libre Echange avec l'Union Européenne.
- La Tunisie a aussi le statut de Partenaire avancé avec l'Union européenne. Ce statut est en mesure de renforcer sa libéralisation commerciale et son intégration économique.
- La signature d'un Accord de Libre Echange Complet et Approfondi « ALECA » est en cours afin d'assurer une intégration progressive de la Tunisie au marché intérieur de l'UE et l'édification d'un Espace Economique Commun.

La Tunisie a adhéré en 2012 à la Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales.

CONVENTION RELATIVE À LA ZLECAF

La Tunisie a ratifié depuis juillet 2020 la convention relative à la Zone de libre échange continentale africaine (ZLECAF).



Ambassade de Tunisie en France

POSITIONNEMENT LEADER

LA TUNISIE EST

1^{ère}
EN AFRIQUE DU NORD
EN TERMES :

d'attractivité des talents
Global Talent Competitiveness Index 2020, PwC/ACI

d'écosystème entrepreneurial
Global Entrepreneurship Index 2019, GEM

d'innovation
Global Innovation Index 2021, INEGI & WIPO

de rôle des technologies numériques dans la conduite de l'innovation
Network Readiness Index 2020, PwC/ACI

de passage au commerce électronique
ECI E-commerce Index 2019, UNCTAD



LA TUNISIE est :

1^{er}
exportateur mondial de dattes (2019-2020)

2^{ème}
producteur mondial d'huile d'olive

2^{ème}
exportateur de produits biologiques en Afrique

2^{ème}
exportateur de soins de santé en Afrique

3^{ème}
producteur africain de composants automobiles

A L'ÉCHELLE AFRICAINE, LA TUNISIE EST :

2^e en termes d'atteinte des Objectifs de Développement Durable
Source : Forum International sur les objectifs de développement durable, 2020

2^e en termes d'adaptation à la création d'entreprises en ligne
Source : Best Accounting Software, 2020

3^e en termes de degré de maturité des gouvernements en matière d'intelligence artificielle
Source : Government AI Readiness Index, 2020

4^e pays où il est le plus facile de faire des affaires
Source : Doing Business, 2020

5^e meilleur écosystème startup
Source : StartupBlink, 2020



Ambassade de Tunisie en France

DES ATOUTS PREFERENTIELS

POSITIONNEMENT GEOGRAPHIQUE

- Une implantation stratégique entre l'Europe et l'Afrique.
- Un HUB d'accès par excellence à des marchés porteurs, notamment en Afrique.
- Une plateforme d'exports au cœur de la chaîne logistique euro-méditerranéenne.
-

INFRASTRUCTURES AUX NORMES INTERNATIONALES

- 9 aéroports internationaux, 50 agglomérations mondiales desservies, + 2000 vols hebdomadaires.
- 7 ports de commerce qui assurent 96% du commerce extérieur tunisiens.
- Un port en eaux profondes va être réalisé à Enfidha.
- 10 pôles de compétitivité
- 157 zones industrielles.
- 4 technopoles spécialisés dans les TIC
- 1 aéroport totalement intégré et autonome à EL MGHIRA.



UN RICHE CAPITAL HUMAIN

- N°1 en Afrique du Nord en terme d'attractivité des talents.
- N° 1 en Afrique du Nord pour la recherche technique et scientifique et 13ème dans le monde en matière d'élaboration d'articles scientifiques et techniques.
- 40ème rang mondial pour la compétence des chercheurs.
- Un vivier d'ingénieurs à haut niveau de compétences.
- 2ème pays en Afrique en nombre des diplômés des filières scientifiques et d'ingénieries à l'échelle mondiale.
- Plus de 6000 nouveaux ingénieurs formés annuellement.
- Plus de 1000 centres de formation professionnelle.
- Des coûts de ressources humaines compétitifs.



Ambassade de Tunisie en France

Un écosystème favorable à l'entrepreneuriat

RÈGLEMENTATION FAVORABLE À L'INVESTISSEMENT

- Des mesures d'allègement des procédures administratives
- Des droits et obligations relatifs équivalents entre investisseurs tunisiens et étrangers, pour un traitement équitable
- Liberté de la participation étrangère au capital des sociétés offshore
- Liberté de transfert des fonds (bénéfices, dividendes et actifs) à l'étranger
- Liberté d'accès à la propriété foncière
- Respect des normes internationales en matière de propriété industrielle et intellectuelle.



INCITATIONS FISCALES ET FINANCIÈRES POUR LES INVESTISSEURS

- Prime de 15 % des coûts d'investissement plafonnée à 1 MTND octroyée au titre des secteurs prioritaires et des filières économiques
- Prise en charge de la contribution patronale durant les 3 premières années d'activité effective pour les employés de nationalité tunisienne recrutés pour un premier emploi à titre permanent
- Prise en charge du coût de la formation avec certification représentant jusqu'à 70 % du coût de la formation initiale et plafonnée à 20 000 TND par an

INCITATIONS FISCALES ET FINANCIÈRES POUR LES INVESTISSEURS

- Exonération totale de la TVA et des droits de douanes sur les intrants des produits à réexporter
- Exonération fiscale jusqu'à 10 ans pour les sociétés installées dans les zones de développement régional
- Prime allant jusqu'à 30 % du coût d'investissement plafonnée à 3 MTND pour les sociétés installées dans les zones de développement régional
- Prime pour l'investissement immatériel et les dépenses de recherche et développement pouvant aller jusqu'à 50 % du coût des investissements et plafonnées respectivement à 500 000 TND et 300 000 TND.



Eric Duverger

Cofondateur
WE Performance Tunisie
OSCI Tunisie

ed.adevco@gmail.com

Eric Duverger est un entrepreneur des 2 rives de la Méditerranée.

Diplômé de l'ICL Lyon, il a travaillé plus de 30 ans dans des ETI Européennes au service de leur développement en BtoB pour une clientèle Grandes Entreprises et secteur public.

Au sein des groupes Stow et Fayat dans le secteur des équipements industriels et dernièrement chez Manutan International où il a occupé les fonctions de Direction des Opérations Commerciale France et Direction Export. Passionné par les stratégies commerciales, il accompagne aujourd'hui, avec son cabinet Adevco, les dirigeants de PME pour accélérer la croissance opérationnelle de leurs entreprises en France et en Afrique.

Il est également associé chez Convergence International et intervient à cet événement en tant que cofondateur de WE Performance Tunisie. Pays où il est délégué pour l'OSCI, la fédération des sociétés privées dédiées au développement international des entreprises.



We Performance est une société Tunisienne d'externalisation d'activités, avec deux métiers majeurs :

- Le développement commercial en Tunisie et en Afrique
L'externalisation des équipes export, consiste pour une entreprise ayant déjà une activité et une expertise à l'international, à confier tout ou partie de la chaîne de valeur commerciale à un partenaire externe, spécialisé et dédié à son activité.

- La sécurisation du sourcing produits en Afrique du Nord

Développer le sourcing de fournisseurs, étendre la gamme de produits, assurer la fiabilité des processus de fabrication et le contrôle qualité des produits.



LIBYE

ambassade.libye@gmail.com

Données géographiques

Superficie : 1 759 500 km²

Capitale : Tripoli

Villes principales : Benghazi, Misrata

Langue officielle : Arabe

Monnaie : Dinar libyen (LYD) 1€ = 1,36 LYD (05/10/2020 au taux officiel)

Données démographiques

Population : 6,77 millions d'habitants

Croissance démographique : 1,5 %

Religions : Islam sunnite (97 %) autres (3 %)

Commerce extérieur

(2021)	LIBYE	FRANCE
Surface	1,76 M km²	551 695 km ² (x 3,2)
Population	7 M d'habitants	67,5 M (10%)
PIB	34,3 G €	2 408 G € (1,4%)
PIB par habitant	4 736 €	36 238 € (13%)
Croissance PIB	31,4%	7% (x 4,5)
Commerce extérieur :		
Exportations	21,7 G €	500 G € (4,3%)
Importations	13,8 G €	585,6 G € (2,3%)
Balance commerciale	+7,9 G €	-85,6 G €
Commerce avec la France :		
Exportations FR → LY	0,16 G € 1,1% des importations FR	Sang humain et animal, préparations alimentaires de farines, médicaments, lait, sucre
Importations LY → FR	1,8 G € 8,2% des exportations LY	
Balance commerciale FR/LY	-1,64 G €	
Entreprises françaises	Une quinzaine de filiales de grands groupes	



Pierre Boury

Président du Comité Libye des CCEF
Président de la Holding Pierre Boury (HPB)
Vice-président de Libyan French Health Society (LFHS)

pierre.boury@pharma-plus.org

Pierre Boury est chef d'entreprise depuis 1985. Plusieurs sociétés ont été créées depuis et dans différents domaines notamment celui de l'export de produits pharmaceutiques en 1990. Résident en Algérie de 1991 à début 1998 puis en Libye mi 1998 pour développer les structures pharmaceutiques créées localement. Ces sociétés ont toutes été regroupées au sein de la Holding Pierre Boury (HPB) en 2013. Pierre Boury est actionnaire à 100 % et préside HPB. HPB est installée près d'Aix en Provence et intervient aujourd'hui au travers de plusieurs sociétés dans le domaine immobilier, touristique et pharmaceutique.

Pierre Boury est Conseiller du Commerce Extérieure en Libye depuis 2013, Vice-Président, puis trésorier et membre fondateur de l'ONG libyenne Libyan French Health Society (LFHS), Président du Groupe Expertise Libye au sein du comité National des Conseillers du Commerce Extérieur à Paris.



Les Laboratoires Pharma Plus sont une filiale appartenant à 100 % à la holding Pierre Boury (HPB). Pharma Plus intervient en Libye depuis 1998 dans le domaine des marchés publics et privés en distribuant ou en représentant un nombre important de sociétés dans le domaine du médicament et de la parapharmacie.

Pharma Plus n'a jamais quitté la Libye y compris pendant la Révolution de février 2011 ce qui lui a permis d'obtenir une commande de 37 millions d'euros pour couvrir une partie des besoins de cette crise. Pharma Plus continue à ce jour d'intervenir sur le marché libyen.

CCE

Pierre BOURY a pris la Présidence du comité Libye des Conseillers du Commerce Extérieur (CCE) en 2018.

La situation sécuritaire a mis dans l'obligation les membres CCE de quitter progressivement le pays à partir de 2014. En attendant des jours meilleurs, Pierre Boury reste à ce jour le seul CCE présent en Libye.

Afin de conserver un échange avec les différents CCE intéressés par la Libye Pierre Boury a créé et pris la présidence du Groupe d'Expertise Libye (GE Libye) qui se réunit en visio régulièrement pour faire un point sécuritaire, politique et économique.



S.E. Alaa Youssef

Ambassadeur
d'Égypte en France



ÉGYPTE

paris@ecs.gov.eg

Données géographiques

Superficie : 1 002 000 km²

Capitale : Le Caire (22 millions d'habitants)

Villes principales : Alexandrie, Port-Saïd, Assiout, Louxor, Assouan

Langue officielle : arabe

Monnaie : Livre égyptienne (1€ ≈ 25 LE)

Données démographiques

Population : 105,4 millions d'habitants (2022)

Croissance démographique : 2 % par an (2020)

Religions : islam sunnite ; christianisme (environ 10 % de Coptes)

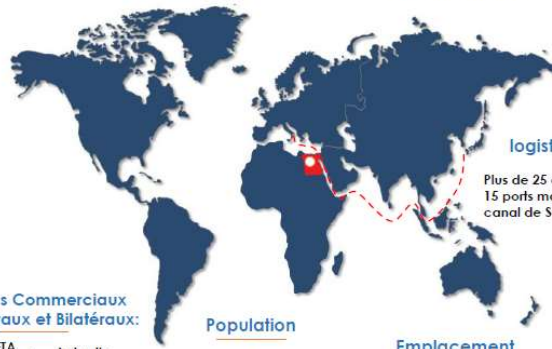
Commerce extérieur

(2021)	ÉGYPTE	FRANCE
Surface	1 M km²	551 695 km ² (x 2)
Population	104,3 M d'habitants	67,5 M (154%)
PIB	331 G €	2 408 G € (13,7%)
PIB par habitant	3 178 €	36 238 € (8,7%)
Croissance PIB	3,3%	7% (51%)
Commerce extérieur :		
Exportations	25,4 G €	500 G € (5%)
Importations	56,6 G €	585,6 G € (9,6%)
Balance commerciale	-31,2 G €	-85,6 G € (36,4%)
Commerce avec la France :		
Exportations FR → EG	1,8 G € 3,1% des importations FR	Voitures, médicaments, appareils radio et TV, panneaux, tableaux, sang humain et animal
Importations EG → FR	0,7 G € 2,8% des exportations EG	
Balance commerciale FR/EG	-1,1 G €	
Entreprises françaises	160	



Pourquoi l'Egypte ?

- Emplacement central et proximité du marché mondial.
- Accès à une large base de consommateurs en Égypte et vers l'international.
- Grande base de main-d'œuvre bien formée et qualifiée.
- Abondance en ressources naturelles.
- Fiscalité compétitive.
- Économie diversifiée.



logistique

Plus de 25 aéroports
15 ports maritimes et
canal de Suez

Accords Commerciaux Multilatéraux et Bilatéraux:

- AFCEFTA
- COMESA
- GAFTA
- EU Egypt
- QIZ
- Aghadir
- EFTA
- Egypt Mercosur

Population

104.3 mln

Employés possible

28.4 mln

Emplacement

- PORTE VERS L'ASIE
- Porte vers l'Afrique et le Moyen-Orient
- Centre du monde



Pourquoi l'Egypte ?

	2017	2018	2019	2020	2021
Taux de croissance du PIB (% annuel).	4.2%	5.3%	5.6%	3.6%	3.3%
inflation, prix à la consommation % annuel	29.5%	14.4%	9.2%	5%	5.5%
Investissements étrangers directs, entrées nettes (BDP,USD courants) milliards	7.41	8.14	9.01	5.85	**
Total des réserves (comprend l'or, \$ US courants) milliards	36.4	41.84	44.57	38.97	39.82
Chômage, total (% de la population) (estimation modélisée OIT)	11.7%	9.8%	7.8%	9.2%	9.3%
Classement Doing Business	122	128	114	114	***

Base de données de la banque mondiale



Pourquoi l'Egypte ?

Relations stratégiques et économiques entre l'Egypte et la France

%4.3



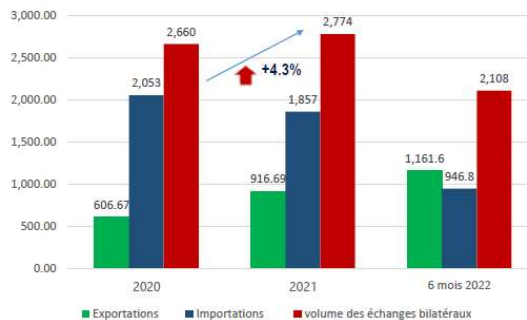
Augmentation du volume des échanges commerciaux en 2020-2021 malgré la pandémie de Covid-19.

€ 9.4 Milliards



Investissements directs français en Égypte.

En mars 2022 un comité de coopération industrielle a été créé en couvrant plus de 15 secteurs prioritaires.





Pourquoi l'Egypte ?

Règlements de l'investissement

La Loi de l'investissement n° 72 de 2017:

Nouvelles garanties en faveur des investisseurs:

La nouvelle loi garantit un certain nombre de protections aux investisseurs internationaux pour les encourager à investir en Égypte:

- Les investisseurs étrangers bénéficient du même traitement juridique que les ressortissants égyptiens.
- Les investisseurs étrangers bénéficient d'un traitement préférentiel, avec l'approbation du Conseil des ministres.
- Les investissements ne sont pas régis par des procédures arbitraires ou des décisions discriminatoires.
- Les projets d'investissement ne doivent pas être nationalisés.
- Aucune autorité administrative ne peut révoquer ou suspendre les licences de projets d'investissement sans un avertissement approprié, une procédure régulière et le temps de corriger les problèmes.
- Les investisseurs étrangers ont la garantie de résider en Égypte pendant la durée du projet.
- Les investisseurs ont le droit de transférer leurs bénéfices à l'étranger.
- Les projets des investisseurs peuvent inclure de 10% à 20% d'employés étrangers.
- Les employés étrangers des sociétés d'investissement ont le droit de transférer leur rémunération à l'étranger.



Secteurs clés



Secteur agroalimentaire



Ingénierie et électronique



Santé



Logistique



Exploitation minière



ICT



Pétrochimie



Médicaments



Immobilier & Construction



Retail



Textile



Tourisme



Énergie renouvelable



Automobile



Carte des investissements



- Vue à 360 degrés sur le climat d'investissement et les opportunités d'investissement en Égypte.
- Présenter des opportunités d'investissement public et privé en Égypte.
- Climat d'investissement global actuel en Égypte.
- Présenter les investissements existants et mettre en évidence les réussites.
- GAFI est l'entité égyptienne responsable de la gestion et l'opération de la carte des investissements égyptiens.



Antoine El Khoury

Directeur général de Goeland Overseas
CCE Égypte

aelkhoury@goelandoverseas.com

Expert en investissement et en immobilier, Antoine El Khoury a plus de 34 ans d'expérience à l'international. Ses missions l'ont amené à travailler dans plus de vingt pays en Europe, en Amérique du Nord, au Moyen Orient et en Afrique du Nord, dans les secteurs de l'infrastructure, des actifs réels, de l'immobilier, de la construction, de l'investissement et de la gouvernance des entreprises. Entrepreneur Français de l'Étranger (EFE), Antoine El Khoury est Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCEF), affilié à la Chambre de Commerce et d'Industrie de France en Égypte (CCIFE) et membre du Réseau des Directeurs Internationaux d'INSEAD (IDN).

Avant de fonder GOELAND OVERSEAS en 2021, Antoine el Khoury a dirigé TAMEER, une société immobilière cotée à la Bourse du Caire, ainsi que KOUT CAPITAL, une société de private equity, basée au Koweït et active dans les investissements directs en Europe, en Amérique du Nord, et dans la région ANMO.

Antoine El Khoury est Directeur Certifié en Gouvernance d'Entreprise par INSEAD Business School, titulaire d'un MBA International de l'IAE - Sorbonne Business School, Diplômé en Économie et Droit de l'Immobilier de l'ICH-CNAM de Paris. Il est Ingénieur des Travaux Publics, diplômé en Sciences Économiques de l'École Supérieure d'Ingénieurs de Beyrouth.



GOELAND OVERSEAS est une jeune Entreprise de Français de l'Étranger (EFE), fondée en 2021 au Caire. Elle est spécialisée dans le montage et le développement de projets d'investissement en Égypte qui font appel à un savoir-faire français, à des équipements français, ou à des capitaux français.

GOELAND se concentre sur des projets d'investissement à forte dimension ESG, ayant vocation à créer une valeur ajoutée Environnementale, Sociale, ou Économique. Elle identifie les besoins réels pour des projets d'infrastructures sociales et environnementales, notamment dans les secteurs de l'éducation, de la santé, de l'eau, des énergies renouvelables, et de la logistique agricole.

GOELAND s'appuie sur un savoir-faire local et international et opère en coordination étroite avec les membres de la diplomatie économique française en Égypte. Elle contribue au rayonnement économique de la France en Égypte en apportant son expertise en ingénierie financière, en immobilier et en montage d'affaire, ainsi que sa connaissance de l'écosystème local.

FORTE PRÉSENCE FRANÇAISE

- ~200 **Entreprises** Françaises (CAC-40 et PME) ; ~50 000 Employés ; ~4 500 Exportateurs Français ; ~6 000 Français ; Nombreuses Entreprises de Français de l'Étranger (**EFE**)...
- **Accords bilatéraux** ; Fort Engagement de la France (Trésor, AFD, BPI...)
- **Contrats « Phares »** dans les secteurs des transports, de l'énergie, de la technologie, de l'armement...
- Positionnement français sur de **nouveaux secteurs** (dessalement ; hydrogène vert; numérique, logistique, mode...)
- Fort développement de l'**Enseignement Français** (Lycées Français Internationaux ; Université Française...)
- Présence attentive des **fonds d'investissement** français et franco-africains

DES OPPORTUNITÉS NOMBREUSES...

- **104 millions** d'habitants ; 60% de moins de 30 ans ; +2% par an
- Accumulation des **Besoins de Développement** lors des dernières décennies
- **Situation géographique** ; Porte d'entrée pour l'Afrique ; Relations privilégiées avec le Moyen-Orient
- Richesses naturelles et culturelles ; Canal de Suez
- **Réformes** économiques et structurelles en cours ; Soutien à la Croissance et au Développement
- Croissance de la **Classe Moyenne** ; Transformation des modes de consommation
- Nouvelle loi d'investissement ; Convention Fiscale ; Accord Douanier
- **Stabilité Politique** ; Puissance Régionale

- Secteurs Porteurs -

- | | | |
|--------------------------|-------------------|----------------------------|
| - Services de Santé | - Chaîne de Froid | - Rénovation Bâti Ancien |
| - Équipements Médicaux | - Logistique | - Second-Oeuvre Bâtiment |
| - Énergies Renouvelables | - E-Commerce | - Gestion d'Immeubles |
| - Traitement de l'Eau | - Mode et Textile | - Fonds Immobiliers (opci) |
| - Agriculture | - Cosmétique | - Private Equity |
| - Agroalimentaire | - Sport | - Véhicules Électriques |
| - Enseignement Français | - Fintech | - Numérique |
| - Enseignement Technique | - Cybersécurité | - Etc. |

...MAIS UN ENVIRONNEMENT COMPLEXE

- **Règlementation** complexe
- **Bureaucratie** laborieuse
- Environnement **Judiciaire** incertain
- **Secteur Public** puissant et omniprésent dans l'Économie
- **Marché Compétitif**
- **Tension Macroéconomique** (dette publique ; dépréciation monétaire ; inflation ; pénurie de devises ; pénurie de matières premières et d'équipements...)
- **Risque de Change**

UN RÉSEAU FIABLE AU SERVICE DES ENTREPRISES FRANÇAISES

- **Les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF)**
- Le **Service Économique** de l'Ambassade de France
- La **Chambre de Commerce** et d'Industrie de France en Égypte (CCIFE)
- **Business France**
- Agence Française de Développement (**AFD**) ; **PROPARCO**
- Un **réseau de professionnels** français, franco-égyptiens ou francophones (Juridique ; Fiscalité ; Services Financiers ; Banque ; Développement d'Affaires...)

egypte@cnccef.org

 **GOELAND**
OVERSEAS
Antoine EL KHOURY (CCEF)
Managing Partner - GOELAND OVERSEAS
+20 122 7692626
+33 6 75706247
aekhoury@goelandoverseas.com

Table ronde 3

↓ La Team France : aides publiques ↓



↑ La Team France : aides privées ↑



Pierre Mongrué
 Directeur Général adjoint
 CCI International Paris IDF
pmongrue@cci-paris-idf.fr



Matthieu Lefort
 Directeur Industrie & Cleantech
 Business France
matthieu.lefort@businessfrance.fr



LA TEAM FRANCE EXPORT ILE-DE FRANCE A VOTRE SERVICE



En partant de vos besoins, votre conseiller vous propose un appui sur mesure, inscrit dans la durée et répondant à votre projet personnalisé de développement international



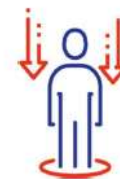
36 conseillers en proximité auprès des entreprises en Ile-de-France



Le meilleur des solutions au bon moment



Une spécialisation sectorielle de bout en bout



Un référent unique



Un réseau International intégré sur plus de 60 pays



Des outils digitaux pour booster l'accompagnement

— Une gamme complète de solutions

TEAM
FRANCE
EXPORT



Information

- Ateliers d'information
- Produits éditoriaux
- Entretiens avec un expert



Préparation

- Diagnostic export
- Mise en relation avec des pairs
- Formations
- Elaboration d'un plan d'actions export



Conseils accès marchés

- Priorisation marchés
- Etudes de marché
- Réglementation internationale : publications
- Prestations réglementaires et juridiques



Prospection de marché

- Préparation sur-mesure d'une action à l'étranger
- Séquence de prospection sur-mesure
- Le pavillon France
- Rencontres BtoB
- Vendre à un grand compte
- Accueil en France d'acheteurs/donneurs d'ordre étrangers
- Accompagnement marchés publics



Communication

- Relation presse internationale
- Communication digitale
- Cocktail de networking



Accélération marché

- V.I.E
- Programmes d'immersion et accélération

Assurance

Financement

Garantie

— Le Comité d'Echanges Afrique France

Comité d'échanges Afrique-France
CCI PARIS ILE-DE-FRANCE - INTERNATIONAL

Le CEAF c'est :

- Un réseau d'entreprises créé en 2012
- Qui regroupe des entreprises débutantes ou confirmées à l'export souhaitant développer leur activité en Afrique.
- Des échanges sur les bonnes pratiques, les expériences terrain.

CCI PARIS ILE-DE-FRANCE
Comité d'échanges Afrique-France
6-8, av; de la Porte de Champerret,
75017 Paris cedex 17
ceaf@cci-paris-idf.fr



Suivez-nous :

Les missions

Donner une visibilité sur les marchés africains

Accompagner le dirigeant d'entreprise, l'aider à surmonter ses éventuelles difficultés

Bénéficier de l'effet réseau :

- Entre les entreprises adhérentes
- Avec leurs pairs en Afrique ainsi que les organisations françaises et africaines,

Engager des actions de prospection communes et bénéficier de la force du collectif

— L'EXPORTATEUR.COM

lexportateur.com

Destiné à tous les acteurs impliqués dans l'export et accessible en ligne 7j/7 et 24h/24, lexportateur.com est un site qui répertorie l'essentiel des documents et réglementations nécessaires pour exporter dans plus de 175 pays

A disposition des abonnés :

- 175 fiches pays recensant les principales formalités nécessaires pour mener à bien son opération commerciale
- Un conseil ou une information juridique personnalisée, (ex : mon produit est-il sous embargo ? Comment faire contrôler sa conformité ? Dois-je facturer avec ou sans la TVA ?) Des dossiers pratiques de l'export : Guides pratiques sur le commerce international (ex : règles incoterms®, les accords de libre-échanges, Exportateur Agréé et Enregistré...)
- Un espace personnel de gestion de ses services et de son abonnement : modification de ses coordonnées, alertes, possibilité d'entrer en contact avec un conseiller de la Team France Export (TFE) sur d'autres thématiques liées à l'export.
- Des masterclass sous forme de webinaires d'une heure pour s'informer sur un sujet (ex : contrôle de conformité, contrats internationaux, ...)
- Une veille réglementaire sous forme d'articles d'actualité (gratuits) et une newsletter bimestrielle (pour les abonnés)

INTERET DES ENTREPRISES FRANCILIENNES POUR LA ZONE AFRIQUE DU NORD



Algérie – Egypte – Maroc – Tunisie

79 accompagnements
uniques

140 entreprises informées

57 recherches de partenaires
(prospections, rencontres
acheteurs)

50% des accompagnements
concernent le marché tunisien

Afrique du Nord



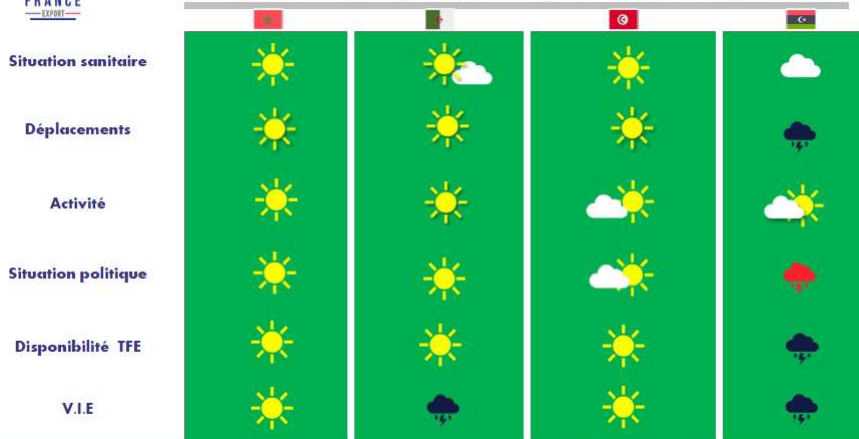
**OUVREZ LA PORTE
VERS DE NOUVELLES
OPPORTUNITÉS**

**TEAM
FRANCE**
EXPORT
TEAM FRANCE - EXPORT



- ✓ Les exportations françaises vers l'Afrique du Nord dépassent celles vers le reste de l'Afrique Sub Saharienne – **Potentiel export à développer**
- ✓ 1400 filiales en Tunisie, 950 au Maroc, 450 en Algérie – **Potentiel de co-développement en proximité européenne et africaine** (impact carbone, développement partagé d'emplois et de valeur ajoutée).
- ✓ **Dispositif français public/privé étoffé** : Groupe AFD, Proparco, Expertise France, Chambres bilatérales, OSCI, Clubs, Anima, diasporas, programmes européens...

Baromètre de prospection Afrique du Nord – 15/12/2022



Industries & Cleantech en Afrique du Nord : 4 secteurs clés

Opportunités



- Les pays Nord-Africains partagent des atouts fondamentaux dans la course aux énergies renouvelables : ensoleillement, vent, foncier.
- Ils font face à une opportunité unique : devenir un exemple en matière de transition énergétique et un fournisseur majeur d'énergie faiblement carbonnée à l'ensemble de la région



- L'industrie en Afrique du Nord représente en moyenne plus de 30% PIB, ce qui en fait un secteur économique majeur
- Tandis que l'Algérie se concentre sur son marché intérieur et dotée d'une industrie lourde en aval de sa filière oil & gas, la Tunisie et le Maroc se sont positionnés comme des acteurs incontournables des chaînes de valeurs industrielles mondiales dans l'automobile, l'aéronautique et la plasturgie.



- Menacés par le risque d'aggravation de la pénurie d'eau, ces pays sont confrontés à l'augmentation de la demande en eau et à la concurrence entre les différents usages liés au développement économique et à l'accroissement démographique.
- Cette situation, qui s'aggrave sous l'effet du changement climatique en cours, a imposé le choix de recourir à des solutions non conventionnelles (dessalement d'eau de mer)



- 9^{ème} producteur mondial de gaz et 3^{ème} africain de pétrole : les hydrocarbures représentent un secteur majeur en Algérie. Ce secteur connaît une redynamisation depuis 2017
- Depuis la signature du cessez-le-feu permanent en octobre 2020, la production libyenne revient petit à petit à ses niveaux d'avant-révolution. Elle a été multipliée par dix entre le troisième trimestre 2020 et fin décembre 2021, avec 1,21 M de barils par jour

TEAM FRANCE EXPORT **Tech & Services en Afrique du Nord : secteurs clés** **La FRENCH TECH**

Opportunités

- Education numérique et formation pro
- Confiance numérique et cybersécurité
- Logiciels (d'entreprises, e-gov, big data, IA...)
- e-commerce

BUSINESSFRANCE **bpi france** **CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC**

TEAM FRANCE EXPORT **AGROTECH en Afrique du Nord** **Taste France**

Opportunités

À RETENIR! Marché en forte diversification. D'importateur, il se convertit progressivement en producteur. L'intensification des productions, l'optimisation des rendements, l'innovation et la qualité sont de mise. Les équipements, intrants et savoir-faire sont largement requis.

- Un **marché important**, en Algérie (marché des IAA représente 40 % du PIB), au Maroc (35 % du PIB), et en Tunisie (20 % du PIB industriel) ; +7 % croissance annuelle en moyenne pour les 3 pays
- Viser l'autosuffisance et assurer la sécurité alimentaire
- S'adapter aux tendances des **produits bio et diététiques**
- Au Maroc : **Génération Green** pour la pérennisation du développement agricole et humain
- En Algérie : **Plan d'Action Felaha**, lancé en 2019. Filières agricoles et agroalimentaires classées stratégiques et prioritaires par l'Etat, à moderniser et à développer.
- En Tunisie : cadre législatif incitatif pour l'investissement agricole (2017)
- Augmenter et **moderniser la mécanisation** (tracteurs, moissonneuses-batteuses, équipements agricoles)
- Développement de l'agriculture biologique : > 1 M ha

Aquaculture

- Priorité sur les 3 pays (Plan d'aménagement aquacole en 2012 au Maroc, Plan Aquapêche en 2020 en Algérie, Tunisia Aquaculture Fund en 2017)

28 M Hectares de superficie agricole utilisée (SAU) **~ 70 millions** de têtes du cheptel

TEAM FRANCE EXPORT **ADVS en Afrique du Nord les secteurs clés** **French Healthcare**

Opportunités

Santé

- Intrants **pharmaceutiques**
- Equipements & Dispositifs médicaux**
- E-santé**

Art de vivre

- Produits cosmétiques & Intrants**
Mass Market, produits Bio, produits de couleur
- Industrie textile**
- Tourisme** équipements, expertise & formation hôtelière

TEAM FRANCE EXPORT **Restez en veille sur les opportunités, les actions**

Mes Informations Marchés #TeamFranceExport

<https://world.businessfrance.fr/afrique-du-nord/>

MIM TFE Afrique du Nord
504 brèves en 2021

Opportunités Business

Importation de taurillons d'abattage
Société fondée spécialisée dans l'importation et la distribution de viande rouge depuis plus de 30 ans.

Actualité

Retour sur le Forum des Mondes Méditerranéens 2022

Rencontres France-Françaises dans le secteur de l'énergie éolien

Retour du Pavillon France sur le 11ème salon de l'Automobile

APRES LE PLAN DE RELANCE, QUELS NOUVEAUX AXES ?

REPUBLIQUE FRANÇAISE **BUSINESSFRANCE**

cinq piliers stratégiques

- Faire venir en France 700 « top buyers » étrangers choisis.**
Organisation systématique d'entretiens d'affaires export entre PME et acheteurs invités sur des événements export.
- Développer la présence de la France et de nos PME sur les plus grands salons mondiaux.**
Hausser le niveau de subvention à 30% pour ramener le reste à charge pour les PME au niveau de nos concurrents espagnols
- Participer à l'essor de nouveaux « Top champions export de demain »**
200 PME de tous les territoires, accélérées sur les thématiques France 2030.
- Programme « Marketplaces » pour mettre l'offre export française en haut de l'affiche sur toutes les plus grandes plateformes e-commerce mondiales**
- Accélérer le développement des vitrines et création de nouvelles plateformes nationales (mode, thématiques France 2030)**
Utilisation de la technologie de la licorne française « Mirakl » pour digitaliser l'offre des PME/ETI français

Votre contact :



Contactez la Team France Export : cecile.hauteforthegazy@businessfrance.fr



Didier Bisch

Délégué International
Direction régionale de la Bpifrance

didier.bisch@bpifrance.fr

Au sein de la Direction Régionale Paris Didier Bisch anime l'équipe Bpifrance Export qui propose aux entreprises des solutions en matière de :

- Financement et garantie à l'international, via l'offre Bpifrance (crédit acheteur, rachat de crédit fournisseur, prêts MLT non affectés, garantie de la création de filiale ...)
- Assurance et garantie à l'international via l'offre Bpifrance Assurance Export (assurance prospection, assurance-crédit, assurance risque de change, garantie des cautions ou préfinancement...)
- Accompagnement à l'export des entreprises de croissance, via l'offre Business France (accompagnement sur mesure et clé en main : mise en relation avec des partenaires locaux, base de données d'appels d'offres internationaux, organisation de salons, test sur offre, VIE...).

bpifrance
SERVIR L'AVENIR

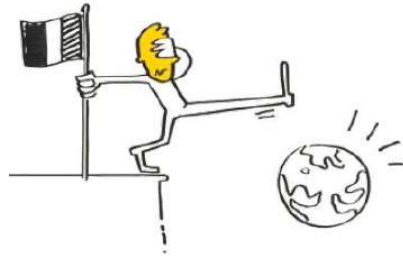
**Comment financer
son développement
export en 2022 ?**

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

S'internationaliser est une démarche risquée

que trop peu de sociétés osent entreprendre

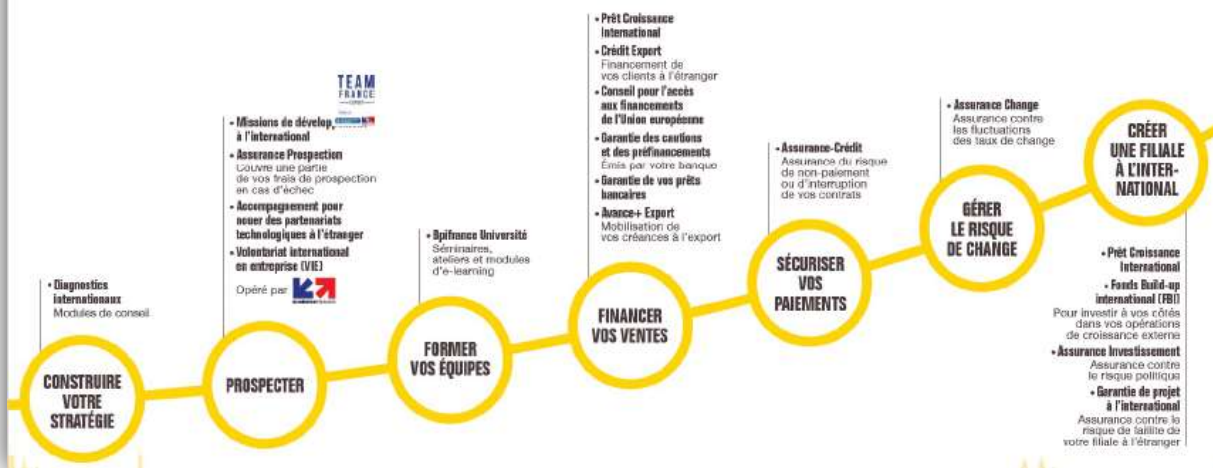
LA PEUR DE PARTIR
À L'INTERNATIONAL



- Il existe des coûts spécifiques pour s'internationaliser (prospection, mise aux normes, recrutement d'une force commerciale, ouverture d'un bureau à l'étranger etc.)
- Coûts « irrécouvrables » : ne permettent pas à l'entreprise de constituer un collatéral
- Délai important entre les dépenses et l'augmentation du CA export (tension sur la trésorerie)
- S'internationaliser est une démarche risquée : risque de marché, risque sur la propriété intellectuelle, risque d'impayés de clients étrangers, risque de change, etc.

Bpifrance vous accompagne

à toutes les étapes
de votre développement international



Zoom sur...

Les dispositifs d'accompagnement à l'international de Bpifrance

En partenariat avec



Missions à l'international

Bpifrance organise des missions d'accélération à l'international en coopération avec Business France à destination des PME et des ETI de croissance, membre du réseau Excellence, ainsi qu'à destination des startups et PME innovantes pour les accompagner dans la structuration de leur développement international.

Bpifrance Université

Bpifrance Université propose des formations en ligne (via sa plateforme de e-learning) ou en présentiel à destination des entrepreneurs qui souhaitent renforcer leurs connaissances d'un marché ou mieux appréhender certaines problématiques liées à l'export.

Initiative conseil

Initiative Conseil propose des modules de conseil ayant pour objectif d'évaluer la maturité de l'entreprise à l'export, de clarifier sa stratégie à l'international et d'identifier les freins à lever. Ces diagnostics sont opérés en partenariats avec des consultants experts habilités par Bpifrance.



Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance et de financement du développement à l'international de bpifrance

Assurance Prospection

Bpifrance propose un soutien en trésorerie et une assurance contre la perte subie en cas d'échec commercial de la prospection à l'étranger. Bpifrance indemnise les dépenses de prospection sur une zone géographique ciblée et l'entreprise rembourse en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire généré sur la zone garantie.

Dépenses garanties : frais de voyage, manifestations commerciales, création ou renforcement d'un service export, VIE, création de filiale, étude de marché, publicité, site internet, etc.

Assiette garantie : 65% du budget

Prêt Croissance International

Le Prêt Croissance International, allant de 30K€ à 5 M€ (dans la limite des fonds propres et quasi-fonds propres de l'entreprise) permet aux TPE, PME et ETI de financer les multiples dépenses liées au développement international (investissements corporels et incorporels, croissance externe, recrutements, VIE, etc.).

- Aux côtés d'un partenaire bancaire : 1 pour 1
 - Une durée de 3 à 7 ans.
 - Un différé en capital de 2 ans max.
 - Pas de garantie.
- Conditions financières fonction de la cotation BDF et de la durée d'amortissement

Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance et de garantie à l'international de bpifrance (suite)

Assurance Investissement

Avec l'Assurance Investissement, Bpifrance favorise les investissements français à l'étranger (3 à 20 ans) en les protégeant contre les risques politiques liés à l'atteinte à la propriété (impossibilité d'exercer, des droits attachés à l'investissement, actif détruit en totalité ou partiellement, etc.) ou de non-recouvrement (non paiement et/ou non-transfert des sommes dues à l'investisseur).

Assiette de la garantie :

- apport en capital et redevances pour leur montant ;
- prêt d'actionnaire, prêt bancaire, caution sur prêt
 - revenus réinvestis ou rapatriés

Quotité garantie : 95%

Garantie de projet à l'international

Bpifrance garantit l'apport en fonds propres et comptes courants d'associés réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale à l'étranger. Il s'agit d'une couverture de risque économique à hauteur de 50% des apports.

Concours garantis :

- Achat ou souscription d'actions ou de titres convertibles en actions,
- Avances d'actionnaires bloquées plus de trois ans,
 - Prêts participatifs.

Durée : De 3 à 7 ans maximum.

Montant de couverture garanti : 2 m€ maximum.

Coût de la garantie : Commission annuelle de 0,5% à 2%.

Date limite de prise en compte des apports : 6 mois avant décision et 6 mois post-accord

Zoom sur...

Les mécanismes d'assurance et de garantie à l'international de bpifrance (suite)

Assurance change

Les assurances change protègent et favorisent les exportations en devises. En figeant le cours de la devise, Bpifrance Assurance Export supporte tout le risque de change.

Il existe quatre types d'assurances change :

L'ASSURANCE CHANGE NÉGOCIATION

Elle couvre contre le risque de change dès la remise d'une offre de prix dans une devise étrangère.

L'ASSURANCE CHANGE CONTRAT

Elle couvre le risque de variation de la devise par rapport à l'euro avant la signature du contrat commercial ou au plus tard dans les 15 jours de sa signature et jusqu'au dernier terme de paiement. Jusqu'à 42 devises éligibles.

L'ASSURANCE CHANGE MULTICOMMANDES GBP

Elle fige le cours de change de la livre sterling pour les opérations de commerce courant au paiement des commandes.

L'ASSURANCE CHANGE NEGOCIATION STOP LOSS

Elle couvre le risque de variation de la devise par rapport à l'euro sur la seule période de négociation avec à la différence de l'assurance change négociation un reversement du bénéfice de change pour l'entreprise exportatrice.

Zoom sur...

Les outils de garantie à l'international de Bpifrance

Garantie des prêts bancaires

Bpifrance facilite l'octroi d'un crédit bancaire pour financer le développement à l'international (besoins immobiliers, matériel ou immatériels) ou financer les exportations, en apportant une garantie des financements et cautions bancaires (Financements Moyen et Long Terme, Engagements par signature Crédits documentaires import ou lettres de crédit stand-by).

Quotité garantie : jusqu'à 70%

Éligible aux TPE et PME* : exclusion des ETI et grandes entreprises

*moins de 250 ETP, CA annuel n'excédant pas 50 millions d'euros, ou total bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

Garantie des cautions et des préfinancements

Bpifrance garantit les cautions remises à l'acheteur étranger, appelables en général à première demande ainsi que les préfinancements accordés par des banques, dans le cas où les acomptes sont insuffisants ou les paiements tardifs.

Quotité garantie : jusqu'à 80% pour les entreprises dont le CA est inférieur à 150 M€, 50% pour les grandes entreprises

Délai constitutif de sinistre : 3 mois en cas de carence, dès l'ouverture de la procédure collective en cas d'insolvabilité

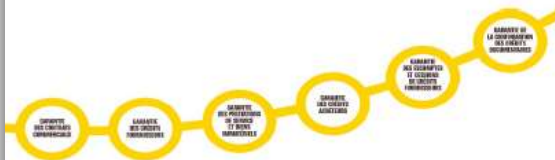
Zoom sur...

Les outils d'assurance et de financement des contrats à l'international

Assurance crédit

A travers l'action de sa filiale Bpifrance Assurance Export, Bpifrance assure les entreprises exportatrices ou les banques contre les risques encourus au titre de l'exécution des contrats internationaux ou de leur paiement.

Il s'agit d'une couverture du risque d'interruption de contrat et de non paiement des créances, jusqu'à 95% des pertes.



Crédit Export

Dans le cadre d'une vente d'équipement ou de service d'une entreprise située en France vers un acheteur étranger (entreprise ou Etat), Bpifrance soutient les exportateurs grâce au crédit export qui leur permet d'être payé au comptant tout en offrant une solution de financement à leur acheteur étranger.

Bpifrance finance 85% maximum de la part "exportée" du contrat commercial pour un montant compris entre :

- pour le crédit acheteur : 5 et 25 millions d'euros en prêteur seul et jusqu'à 75 millions (part Bpifrance) en cofinancement
- pour les rachats de crédit fournisseur : 1 à 25 millions d'euros

Ces crédits seront couverts par l'assurance de Bpifrance Assurance Export à 95%. Le contrat commercial doit prévoir le paiement au comptant d'un acompte d'au moins 15%

Zoom sur...

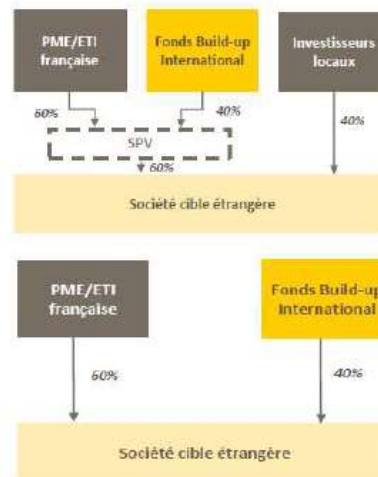
Le fonds Build-up International (FBI)

Objectif : prendre des participations au capital de filiales étrangères aux côtés des entreprises qui souhaitent investir à l'international

200m€

Equity Mezzanine	Tickets 3 - 30 M€ (IC, S, devise locale)	Cibles Small-Mid Cap étrangères (10 M€ - 150 M€)
Capital Patient	Arrangeur et Accompagnateur	Couverture mondiale
Rachat de titres	Tout secteur d'activité (hors banques et immobilier)	Co-investissement systématique aux côtés d'une entreprise française
Capital Développement		
Minoritaire		

Exemples de structuration





Violaine Colent

Cheffe du Pôle action économique
Direction régionale des Douanes de Paris Est

violaine.colent@douane.finances.gouv.fr

Diplômée en droit public, Violaine Colent a intégré l'administration des douanes en 2005. Elle a ensuite occupé différents postes en centrale : gestion des buralistes, suivi et orientation des contrôles sur les réglementations techniques, et au sein de services déconcentrés, à Roissy. Inspectrice principale depuis 2018 - cheffe de section à la direction générale au bureau du commerce international (avec notamment une participation aux travaux sur la frontière intelligente), puis adjointe cheffe divisionnaire dans la branche surveillance à Roissy - Violaine Colent occupe désormais un poste de cheffe de Pôle action économique (PAE) depuis le mois de mai dernier, à la direction régionale des douanes de Paris-Est, qui couvre les départements 77, 93 et 94.

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

Vous souhaitez vous développer à l'international ?

 DOUANES & DROITS INDIRECTS



La douane vous accompagne pour fluidifier, optimiser et sécuriser vos opérations.

La douane, administration de la frontière et de la marchandise, contribue à la sécurisation des échanges internationaux et soutient la compétitivité économique des entreprises tout en maintenant une interaction constante avec les partenaires publics ou privés

Notre organisation :

- La direction générale située à Montreuil

- 11 services à compétence nationale dont la direction nationale du renseignement et des enquêtes douanières (DNRED) ou le service commun des laboratoires (SCL),

- **Des services déconcentrés** en France métropolitaine et en outre mer : 12 directions interrégionales dont celle d'**Île-de-France** et 42 directions régionales dont celles de **Paris, Paris-Est et Paris Ouest**.

au sein de chaque direction régionale des douanes :

Un pôle d'action économique et des offres douanières :

- le conseil personnalisé
- un diagnostic et un suivi gratuit pour optimiser les opérations douanières
- proposer les solutions les plus adaptées au secteur et aux contraintes de l'opérateur

À l'étranger un réseau d'attachés douaniers: les attachés douaniers à Dakar et Dubaï couvrent notamment la Mauritanie et l'Égypte.

L'internationalisation de vos échanges :

Anticipez vos opérations douanières à l'exportation ou à l'importation

- ⇒ Intégrer la fonction douane dans votre schéma logistique,
- ⇒ disposer d'un numéro EORI
- ⇒ connaître les fondamentaux douaniers : espèce, valeur et origine
- ⇒ identifier vos obligations réglementaires, par exemple est ce que je peux exporter librement ou avec une autorisation préalable ?

Anticiper ses opérations, c'est aussi les sécuriser :

- ⇒ déterminer l'espèce tarifaire de vos marchandises, pour ne pas se tromper, vous pouvez demander un renseignement tarifaire contraignant (RTC),
- ⇒ déterminer « la nationalité » de votre marchandise, il s'agit de l'origine non préférentielle et obtenir un renseignement contraignant sur l'origine (RCO) pour vos opérations à l'importation,
- ⇒ déterminer la valeur en douane et obtenir un avis sur la valeur en douane (AVD) pour estimer les droits de douane à l'importation en France de votre marchandise,
- ⇒ demander une information sur le « Made in France » (IMF) la douane vous indiquera alors si vos marchandises peuvent se prévaloir du label qui procure un avantage concurrentiel reconnu à l'international.

L'internationalisation de vos échanges :

Pour aller plus loin et optimiser vos échanges :

- ⇒ avez vous un besoin économique : stockage, utilisation ou transformation de vos produits ? Des régimes particuliers permettent de suspendre les droits et taxes à l'importation ou encore d'exporter temporairement vos marchandises pour les réimporter ensuite.
- ⇒ opter pour un interlocuteur unique à l'échelle nationale, centraliser vos opérations douanières auprès d'un bureau de douane tout en exportant depuis plusieurs lieux.
- ⇒ être plus concurrentiel avec les accords commerciaux (accords de libre-échange ou accords de partenariat économique) et simplifier la preuve de l'origine préférentielle en devenant exportateur agréé ou exportateur enregistré
- ⇒ se protéger des contrefaçons en déposant une demande d'intervention
- ⇒ se lancer dans la démarche OEA : Opérateur Économique Agréé, label de confiance reconnu sur la scène internationale, vous devenez alors un partenaire de la douane fiable et bénéficiez d'avantages pour vos opérations.

L'internationalisation de vos échanges :

Vos interlocuteurs en Île-de-France :

⇒ pour obtenir une étude personnalisée, un diagnostic gratuit de vos opérations, un conseil :

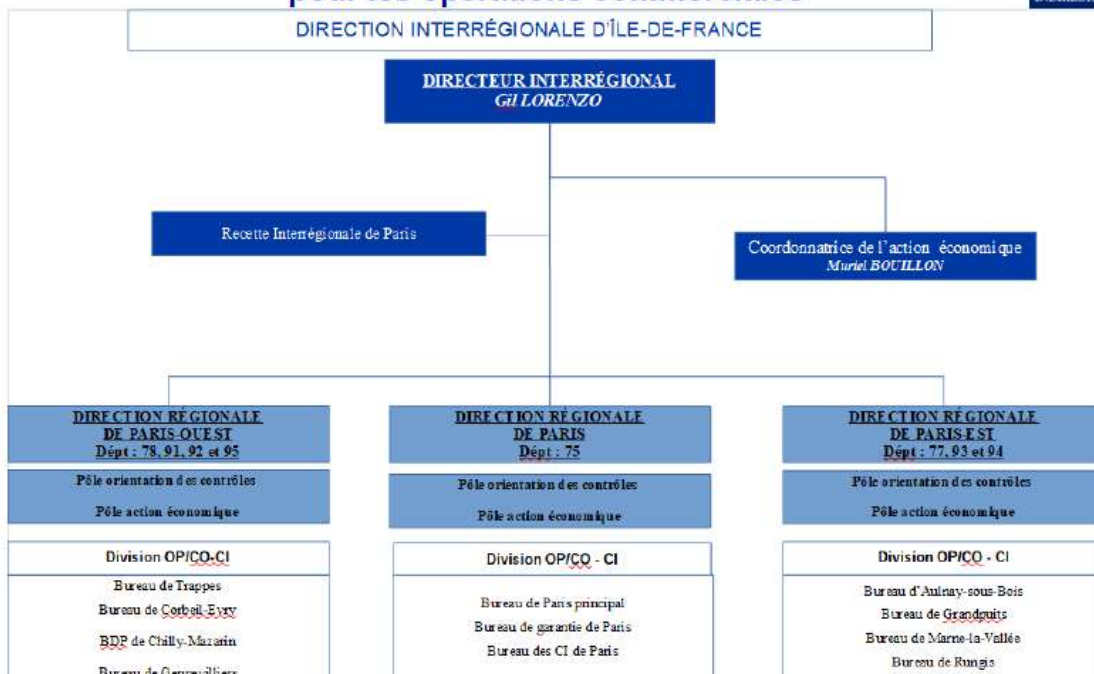
les entreprises domiciliées à Paris : pae-paris@douane.finances.gouv.fr

les entreprises domiciliées dans le 78,91,92 ou 95: pae-paris-ouest@douane.finances.gouv.fr

les entreprises domiciliées dans le 77,93 ou 94 : pae-paris-est@douane.finances.gouv.fr

Vous trouverez également de nombreuses informations sur le site internet de la douane ainsi que la liste des attachés douaniers et pour chacun leur zone de compétence :
www.douane.gouv.fr

L'organisation de la direction interrégionale d'Île-de-France pour les opérations commerciales





Tristan Cotté

Membre OSCI
Directeur général de Salvéo

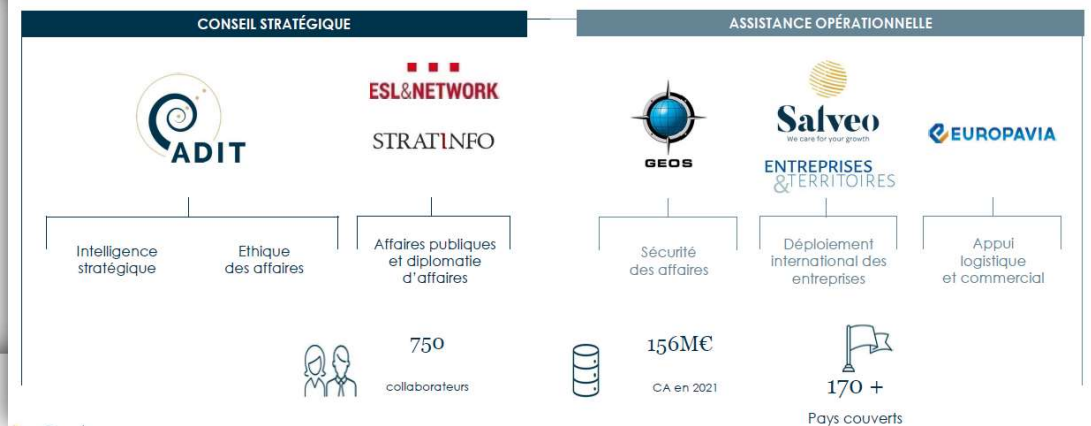
T.COTTE@salveo.international

Qui sommes-nous ?

Salveo est le **partenaire de référence** des entreprises et acteurs territoriaux qui souhaitent développer leur **croissance à l'international**.
Les solutions stratégiques et opérationnelles que Salvéo apporte à ses clients leur permettent de gagner en agilité et en performance pour une croissance internationale **accélérée, sécurisée et durable**.



Domaines de compétences du Groupe ADIT



Services « amont »

Permettre à l'entreprise d'arbitrer ses **priorités de marché**

Qu'est qu'un marché attractif pour moi?
Où suis-je vraiment attendu?
Par où commencer?

Que fait mon concurrent sur le marché observé?

Equipe / personnes clés
Prix pratiqués / partenaires
Modalité d'implantation
Quels sont ses cercles relationnels locaux?

Qui est réellement mon partenaire?

Honorabilité éthique conformité
Surface financière réelle
Pouvoir d'influence / de nuisance?

Services « aval »

Sécuriser ses actions dans le pays

Sécurité des délégations
Sécurité des installations
Sécurité des données

S'implanter localement

Régie technique et/ou commerciale
Portage salarial ou assistance technique
Ouvrir une structure locale

Support opérationnel

Études de risque
Recouvrement de créances, rapatriement devises
Contrefaçon, concurrence déloyale
Litigation support



Paraphe client



Algérie & Maroc

ALGERIE

Pour une entreprise leader mondial du fast repair automobile

- Etude d'honorabilité du master franchisé en place
- Evaluation de son pouvoir de nuisance
- Mise en place des actions de résiliation de contrat
- Action en justice pour obtenir le décrochage des enseignes

Résultat: le nouveau master franchisé peut commencer à travailler.

MAROC

Litigation support pour un bureau d'études BTP

- Impayé auprès d'un promoteur immobilier local de 18 M€
- Analyse des capacités financières réelles du débiteur
- Analyse de ses réseaux formels et informels
- Engagement discret dans l'écosystème relationnel du débiteur.

Résultat: 10 M€ payés + commande pour un nouveau projet



Libye & Mauritanie

LIBYE

Mise à disposition d'une équipe de 10 ingénieurs pour un grand groupe du secteur des télécommunication.

- Identification des profils
- Négociation des conditions de rémunération
- Organisation sécuritaire des déplacements et du séjour

Résultat : mission effectuée en conformité avec les obligations Duty of Care de l'employeur

MAURITANIE

Pour un fonds d'investissement dans les infrastructures.

- Analyse risque pays
- Cartographie des réseaux de pouvoir et des rivalités
- Préparation d'un narratif ad hoc
- Engagement auprès des Autorités

Résultat : appel d'offres remporté



Tunisie & Egypte

TUNISIE

Pour une entreprise leader mondial dans la distribution,

- Etude des nouveaux textes régissant les importations
- Evaluation des impacts à la mise en application
- Identification des acteurs clés et des soutiens possibles

Résultat: après implémentation des nouvelles règles l'entreprise a à qui parler.

EGYPTE

A l'occasion de la COP 27, Market Entry pour un acteur innovant dans le domaine de l'allocation dynamique des sources d'énergie

- Cartographie des grands consommateurs
- Cartographie des Autorités compétentes
- Engagement concret pour obtenir des RV niveau PDG / Ministre durant la COP27

Résultat: 9 RV organisés + suivi 3 mois en cours



Elisa Coeuru

Directrice Île-de-France
TotalEnergies

elisa.coeuru@totalenergies.com

1. TotalEnergies – Direction France

Un acteur majeur de la transition énergétique



> Pétrole

- Se concentrer sur les projets à bas coût et faibles émissions de GES
- Développer le captage et le stockage du carbone



> Gaz naturel

- Renforcer notre position dans le top 3 mondial du GNL bas carbone
- Limiter les émissions de méthane de toutes nos opérations



> Renouvelables & Électricité

- Investir de manière rentable pour être dans le top 5 des producteurs de renouvelables
- Créer de la valeur dans les marchés dérégulés grâce à l'intégration sur la chaîne de valeur
- Être aussi reconnu demain sur le marché de la mobilité électrique qu'aujourd'hui sur celui des carburants



> Biomasse

- développer la production et les ventes de biocarburants et biogaz



> Hydrogène

- être pionnier de la production de masse d'hydrogène propre et de carburants de synthèse

Atteindre la neutralité carbone d'ici à 2050 ensemble avec la société

02. Les dispositifs pour le développement de nos régions

ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DE NOS RÉGIONS

BOOSTEZ VOS PROJETS



FINANCER

LES ENTREPRISES



SOUTENIR

LES PROJETS INDUSTRIELS



ACCOMPAGNER

A L'INTERNATIONAL



TotalEnergies Direction France accompagne les PME qui se créent, se développent ou exportent avec pour objectif la création ou le maintien d'emplois pérennes au cœur des territoires.

<https://developpement-regional.totalenergies.fr>

Financer les entreprises



Une aide à la création, au développement ou à la reprise d'entreprises sous forme de prêts à taux zéro jusqu'à 100 000 euros, sans garantie, ni frais de dossier, remboursable sur 2 à 5 ans.

Un soutien aux PME engagées dans la transition écologique et énergétique.

Les critères d'éligibilité clés pour obtenir un prêt à taux zéro sont :

- la création ou maintien d'emplois,
- la commercialisation en priorité en B2B,
- l'obtention de prêt(s) bancaire(s) avec un partenaire (CCI, Réseau Entreprendre, Pôles, BPI..)

=> + développement international pour le prêt export (exemple de domaine d'activité PME : Biotechnologie, Technologie, Métaux, construction mécanique, Equipement industriel, Agro-alimentaire,...)

A fin Octobre 2022 : 12 PME sont aidées pour un montant de 565 keuros pour 447 emplois soutenus. (Aide à la création, développement et reprise)

CHIFFRES CLÉS 2019 + 2020 + 2021

423 entreprises aidées
16 M€ de prêts accordés
10 800 emplois soutenus

CHIFFRES CLÉS IDF

57 entreprises aidées
2,5 M€ de prêts accordés
1679 emplois soutenus

Financer les entreprises – Conditions d'éligibilité



Conditions d'éligibilité

- Pour les créations et les reprises, prévoir un effectif total de 10 emplois minimum en CDI à horizon de 3 ans,
- Pour les projets de croissance d'entreprises âgées de 4 à 12 ans, prévoir de créer au minimum 10 emplois supplémentaires en CDI dans les 3 ans.
- Cas particulier des prêts d'amorçage : s'il n'y a pas encore de factures ou bons de commande, il conviendra de justifier clairement les perspectives de CA à venir (tests clients en cours, contrats de développement, POC, ...)
- Bénéficier de l'appui d'un partenaire : Réseau Entreprendre, Initiative France, Technopoles, CCI, le CRA, ou toute organisation ayant la capacité d'étudier le projet et d'accompagner l'entrepreneur.
- Avoir financé en fonds propres, emprunts ou prêts d'honneur l'essentiel du projet.
- Disposer de fonds propres positifs, et qui le demeurent. Il s'agit des capitaux propres au sens comptable.
- Avoir un emprunt bancaire en cours lié au projet. Un crédit-bail peut éventuellement convenir. TotalEnergies ne peut en effet prêter au-delà de l'engagement en dette bancaire.
- Générer du chiffre d'affaires. En phase de création, le chiffre d'affaires + les commandes fermes doivent représenter au moins 2 mois du plan d'affaires de la première année.

Financer les entreprises – Délai d'intervention / Montants et Délais



Délai d'intervention

- Amorçage : moins de 24 mois après la création. Ce dispositif est destiné aux startups en phase de levée de fonds.
- Création : Total Développement Régional peut intervenir jusqu'au 4ème exercice fiscal non clos.
- Reprise : dès que la reprise est effective, et jusqu'à la clôture du 3ème exercice fiscal après celui de la reprise.
- Développement : dans les 12 années après la création, pour un véritable projet de croissance qui nécessite un ensemble de ressources conduisant à un nouveau plan, accompagné par un partenaire institutionnel. Dans les zones prioritaires, proches des sites industriels de TotalEnergies, pas de limite d'âge au-delà des 12 ans.
- International : sans limite d'âge, pour un véritable projet de déploiement à l'international, accompagné par des partenaires bancaires (BPI, banques privées) et institutionnels (Région, CCI, ...).
- Transition Ecologique et Energétique : sans limite d'âge, pour un véritable projet lié à la TEE, et dont le bénéfice environnemental puisse être chiffré en réduction effective de l'empreinte carbone.

Montants et Délais

- Prêts sont accordés à l'entreprise et non à la personne.
- Ils vont de 20 000 à 50 000 €, en fonction du projet, de la situation de l'entreprise et du nombre d'emplois créés. Des cas exceptionnels peuvent justifier de dépasser 50 000 € de prêt et aller jusqu'à 100 000€ lorsque près de 100 emplois ou plus sont en jeu à 3 ans.
- Ces prêts sont sans intérêt ni garantie, amortissables de 3 à 5 ans sans différé, hormis les prêts d'amorçage, amortissables sur 2 ans avec possibilité de remboursement anticipé en cas de levée de fonds.

Accompagner à l'international



Le **Direction France** au sein de **TotalEnergies** contribue à faire de l'international un levier de croissance économique et de création d'emplois en France.

Depuis plus de 20 ans, nous accompagnons les PME françaises à l'international

Nos filiales à l'étranger et leurs réseaux sont mobilisés.



Accompagner à l'international



- **L'hébergement de collaborateurs ou de V.I.E (Volontariat International en Entreprise)** dans nos 130 filiales (tous secteurs, sous condition d'acceptation de la filiale)
- **Des missions collectives de prospection** dans divers secteurs : Oil & Gas, énergies nouvelles, mobilité, efficacité énergétique...
- **Un prêt au développement à l'international**

Projection 2022 : 26 PME accompagnées en missions collectives sur WindEurope Bilbao, EVS35 Mobilité électrique Oslo, ONS2022 Offshore Northern Seas Stavanger, Forum de la Transition Ecologique et Energétique Afrique-France à Tunis, WindEnergy Hamburg, SmartyCity Expo Barcelone 2022, ADIPEC 2022 Abu Dhabi, ENLIT 2022 Francfort ou hébergées dans une filiale de la Compagnie (1) - EuroTechnologies Portugal.

CHIFFRES CLÉS 2019 + 2020 + 2021

185 PME accompagnées en missions collectives ou hébergées dans une filiale de la Compagnie

Focus IDF 2019 + 2020 + 2021

17 PME accompagnées en missions collectives ou hébergées dans une filiale de la Compagnie

03. Les missions collectives

Accompagner à l'international



Missions d'affaires collectives / Prospection export

Direction France accompagne les entreprises lors de missions d'affaires à l'étranger, en partenariat avec la **Team France Export** (Business France, CCI,...) et les filiales afin de :

- Leur apporter une meilleure connaissance des marchés ciblés et de leur environnement, des pratiques d'achats et des usages commerciaux locaux.
- Identifier des opportunités d'affaires avec des donneurs d'ordres et partenaires potentiels dans les pays ciblés
- Leur offrir une meilleure visibilité

Exemples de soutiens :

- Salon OTC Houston O&G : espace mutualisé pour des entreprises innovantes
- Salon Oceanology International : campagne de communication sur LinkedIn et Vidéo
- Mission Kenya Tanzanie (filière maritime) : ateliers préparatoires (informations marché, pratique des affaires, formation au pitch en anglais)
- Missions d'affaires Sénégal Eau / Environnement : Suivi de contacts
- Salon SmartCity Barcelona 2022 - ville durable : formation au pitch en anglais et Agora
- Off Shore Wind Bilbao 2022 : Vidéos personnalisées + ticket modération pour d'autres salons
- EVS35 - Electric Vehicle Symposium Oslo 2022 : formation au pitch en anglais et Agora
- Offshore Northern Sea Stavanger 2022 - Pitch entreprises françaises
- Rencontres industrielles internationales en région - R2I, Geodays Pau, International Week Pays de Loire, Université d'Été de l'International Marseille, X-Port Day, Team France Export Week Région AURA...

MISSIONS COLLECTIVES

04. Les Hébergements

Accompagner à l'international

Depuis plus de 10 ans, plus de 130
contrats d'hébergement signés
dans plus de 40 pays



Hébergement de VIE / Collaborateurs

HEBERGEMENTS

C'est quoi?

TotalEnergies propose d'héberger dans ses filiales à l'étranger :

Le collaborateur ou le VIE (Volontariat International en Entreprise) des PME et ETI françaises – plus de 40% en Europe et 30% en Afrique Subsaharienne

Les conditions

Le processus



« Début de VIE parti par Total, nous avons obtenu nos premiers contrats en Espagne à l'été 2012 »



« L'hébergement de notre VIE dans les bureaux de Total au Chili a contribué de façon décisive au succès de la mission »

Julia Bissini, Key Account Manager de l'Investment Management

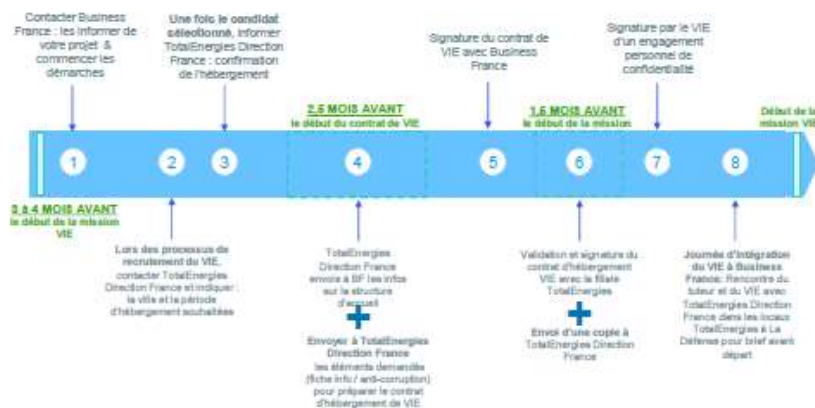
Hébergement
chez
TotalEnergies

QU'EST-CE QUE L'HÉBERGEMENT D'UN V.I.E PAR UNE FILIALE TotalEnergies ?



Avant le
départ du
VIE

CHRONOLOGIES DES ETAPES (environ 4 mois de procédures)



05. Aides personnalisées

Accompagner à l'international



Aides personnalisées

C'est quoi?

Un accompagnement individuel ou personnalisé

Par exemple ?

- Formation au pitch (français/anglais) dans le cadre d'un programme d'accompagnement régional
- Mise en relation qualifiée de fournisseurs suivant le programme TOTALENERGIES POOL PME, avec les filiales de TotalEnergies à l'étranger
 - La société EVERYSENS lauréat de 2020-2021, spécialisée dans la digitalisation des flux de transports a pu renforcer sa présence en Europe grâce à ce programme. « Ce sponsoring nous a permis de déployer un projet au niveau européen, c'est un énorme succès et un grand pas en avant vers une supply chain décarbonée, résiliente et collaborative », confie Youness Lemrabet, CEO et founder.
- Prix / Trophée : contribution à une prestation individuelle



Aides Individuelles

17

NOS PARTENAIRES





Philippe Gautier

Directeur
MEDEF International

pgautier@medef.fr

Mouvement des entreprises de France International

Le 1^{er} réseau d'affaires privé français à l'international

Qui sommes-nous ?

- Une initiative du secteur privé, autofinancée
- Un service ouvert à toutes les entreprises françaises, quelles que soient leur taille et leur activité
- 30 collaborateurs, experts géographiques ou filières
- Association loi 1901, créée par le CNPF (MEDEF) en 1990

Nos valeurs



Le collectif

*catalyseur des meilleures équipes d'entreprises à l'international
représentatifs de l'ensemble du secteur privé français et un vecteur puissant de promotion des intérêts et des solutions des entreprises*



La proximité

au contact de toutes les entreprises du territoire, de l'ensemble des décideurs, prescripteurs et donneurs d'ordre du monde



L'engagement

engagés depuis 30 ans aux côtés des entreprises et de nos partenaires, quelle que soit la conjoncture économique, politique, diplomatique ou sanitaire



L'éthique

transparents dans notre manière de construire des projets à l'international, car nous pensons qu'une approche éthique et respectueuse des partenaires est un levier de compétitivité

Notre approche



Par **marchés géographiques** : 85 conseils d'entreprises



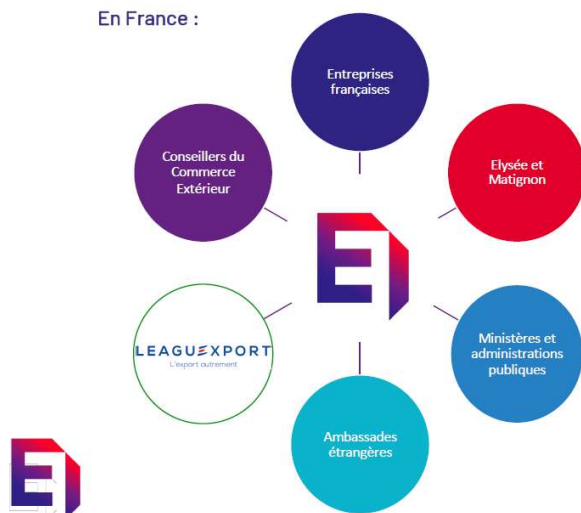
Par **filières** : 5 pôles et task-forces (agri-agro ; hydrogène; financements internationaux ; numérique; ville durable)



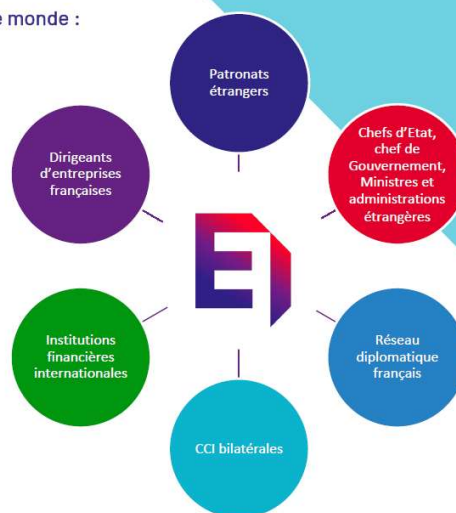
90 dirigeants d'entreprise, porte-paroles de MEDEF International

Notre réseau

En France :



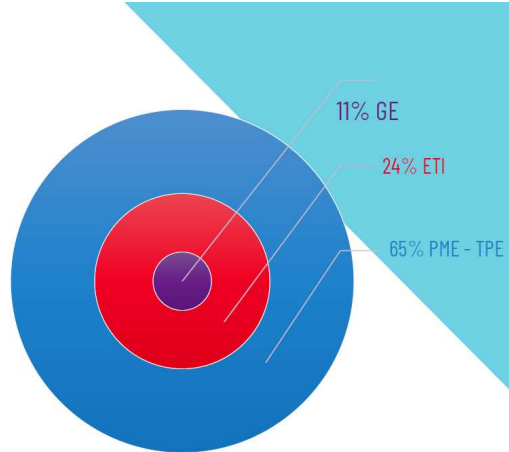
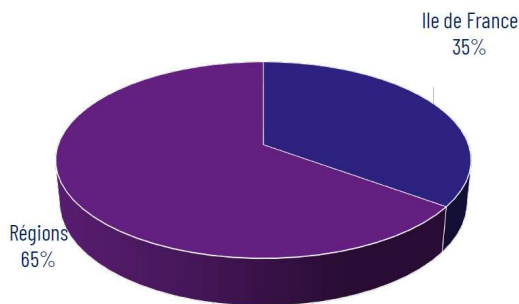
Dans le monde :



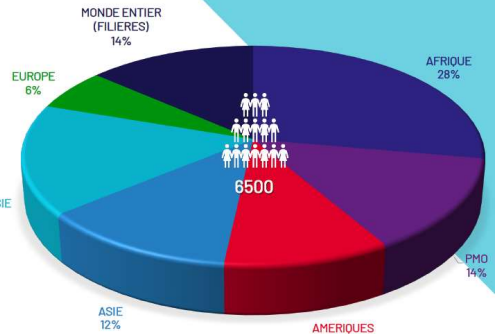
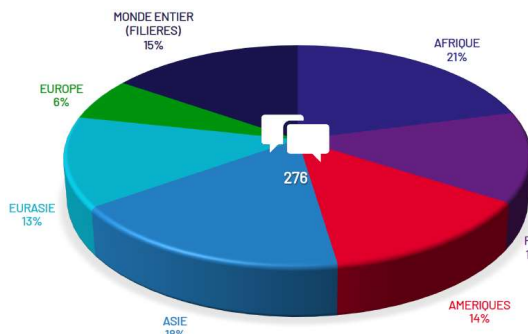
Notre métier

- Vous **informer** sur les marchés
- Vous mettre en **relation** avec les **décideurs**
- Renforcer vos **réseaux** d'affaires
- Mutualiser et partager vos **expériences**
- Promouvoir **vos solutions** pour répondre aux besoins des marchés émergents et en développement
- Influencer **l'environnement des affaires** et lever les obstacles
- Sensibiliser les **pouvoirs français** aux enjeux du commerce international

Nos membres



Actions 2022 par géographies



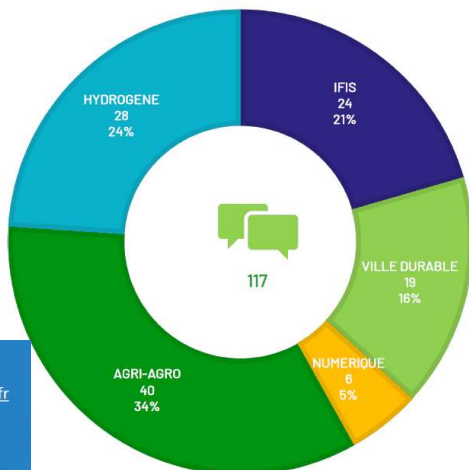
REPARTITION DES ACTIONS

REPARTITION DES PARTICIPANTS

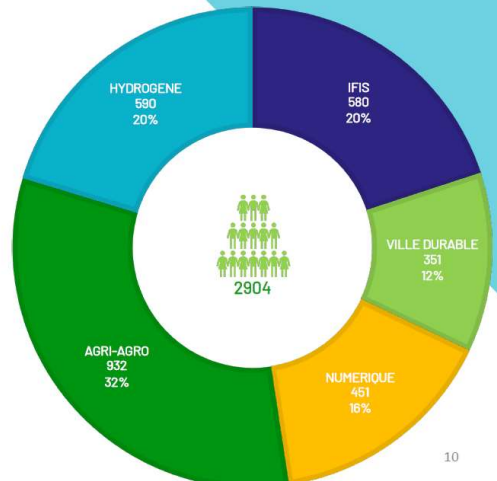
9

Actions 2022 par filières

REPARTITION DES ACTIONS



REPARTITION DES PARTICIPANTS



10

Nous suivre :

medefinternational.fr

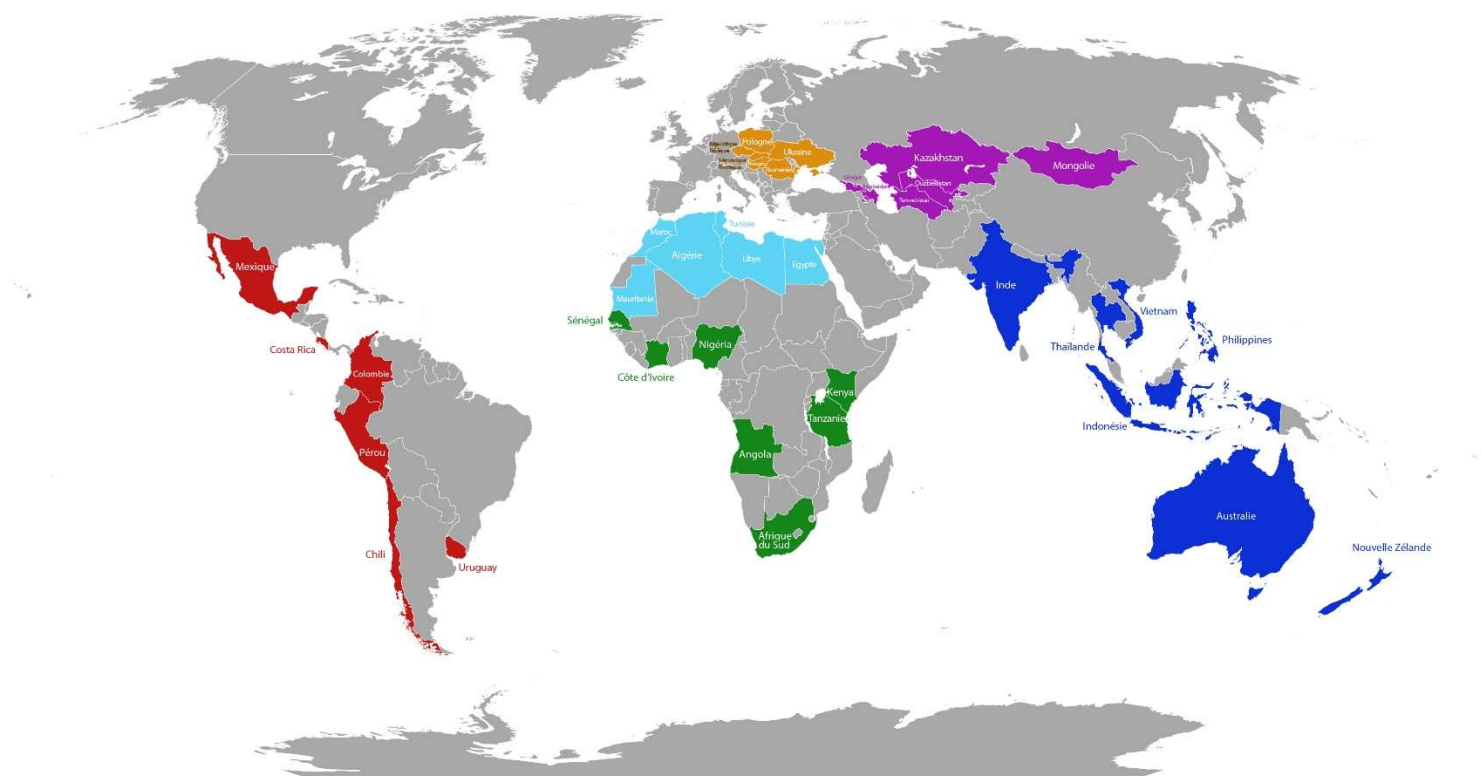
[@MEDEF_I](https://twitter.com/MEDEF_I)

[MEDEF International](https://www.linkedin.com/company/medef-international)

Nous contacter :

Anais SAINTOUL
asaintoul@medef.fr
 01 53 59 16 19

2 fois par an, depuis 4 ans, nous vous informons sur 6 pays d'une partie du monde, chaque pays étant présentés par un binôme « Ambassadeur du pays en France + un entrepreneur connaissant bien le pays », suivis par les aides et assistances fournies par les Team France Export publique (Ccef, Cci, Business France, Bpifrance Export et Douanes) et privée (OSCI, MEDEF International...)



www.medef-idf.fr



Sources utilisées :

- Fiches pays : <https://www.diplomatie.gouv.fr>
- Photos ambassades : sites web et RS des ambassades