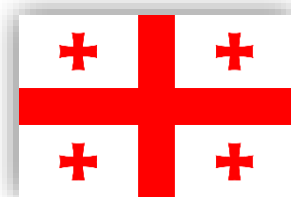
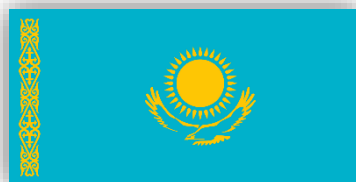
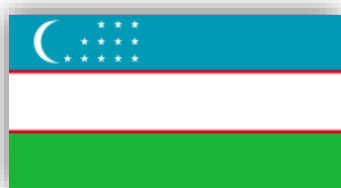


**ENTREPRENEURS,
POUR DÉVELOPPER VOTRE
CROISSANCE,**

**PENSEZ AU CAUCASE DU SUD
ET À L'ASIE CENTRALE !**

Comment exporter et/ou s'implanter
dans le Caucase du Sud et en Asie centrale ?

**Azerbaïdjan, Géorgie, Kazakhstan,
Mongolie, Ouzbékistan,
Turkménistan**



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

25 et 26.01.2022

SOMMAIRE

Programme des webinaires	p.3
MEDEF Île-de-France - Daniel Weizmann	p.6
Commission Internationale - Michel Jonquères	p.7
Comité Île-de-France des CCE – Patrick Baruel	p.8
Séquence 1	p.9
Kazakhstan	p.11
Ouzbékistan	p.13
Mongolie	p.19
Azerbaïdjan	p.25
Turkménistan	p.27
Géorgie	p.32
Séquence 2	p.37
Team France Export – Pierre Mongrué et Cécile Hautefort-Hegazy	p.38
Bpifrance - Didier Bisch	p.42
Douanes – Muriel Bouillon	p.46
OSCI – Jhanybek Utegenov, Olga Cheve, Ludovic Girod	p.48
MEDEF International – Bogdan Gadenne-Feertchak	p.55
CAP'IDF – « TPE-PME, comment se lancer à l'international ? »	p.60



Daniel Weizmann

Président



Patrick Baruel

Président



Michel Jonquères

Président Commission Internationale

Vice-président



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

2 WEBINAIRES

25 ET 26 JANVIER 2022 DE 11H00 À 12H30

ENTREPRENEURS, POUR DÉVELOPPER VOTRE CROISSANCE, PENSEZ AU CAUCASE DU SUD ET À L'ASIE CENTRALE !

Comment exporter et/ou s'implanter dans le Caucase du Sud et en Asie centrale ?

25.01 : KAZAKHSTAN, OUBÉKISTAN, MONGOLIE
26.01 : AZERBAÏDJAN, TURKMÉNISTAN, GÉORGIE

www.medef-idf.fr

MARDI 25 JANVIER 2022

11h00 Mot d'accueil par **Michel Jonquères**, Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France, Vice-président du Comité Île-de-France des CCE, *modérateur du webinaire*

11h05 Introduction par **Daniel Weizmann**, Président du MEDEF Île-de-France

SÉQUENCE 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.

11h10 **KAZAKHSTAN** : Ambassadeur du Kazakhstan en France / **Gérard Friès**, Président de la CCI France-Kazakhstan, Directeur général de Katko (Orano)

11h25 **OUZBÉKISTAN** : S.E. M. **Sardor Rustambaev**, Ambassadeur d'Ouzbékistan en France / **Alain Carbonel**, Président du Comité Ouzbékistan des CCE de la France

11h40 **MONGOLIE** : S.E. Mme **Nyamkhuu Ulambayar**, Ambassadeur de Mongolie en France / **Christophe Fontaine**, Président de Roxalex

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

12h00 **Christophe Bellanger**, CCI Paris Île-de-France, **Cécile Hautefort-Hegazy**, réseau Team France Export Île-de-France

12h10 **Didier Bisch**, Bpifrance Export

12h15 **Muriel Bouillon**, Douanes

12h20 **Zhanybek Utenegov** (CIFAL) et **Olga Chevé** (Adekvat), OSCI

12h30 Clôture et remerciements par **Patrick Baruel**, Comité Île-de-France des CCE, et **Michel Jonquères**

AU PROGRAMME

MERCREDI 26 JANVIER 2022

11h00 Mot d'accueil par **Michel Jonquères**, Président de la Commission Internationale du MEDEF Île-de-France, Vice-président du Comité Île-de-France des CCE, *modérateur du webinaire*

11h05 Introduction par **Daniel Weizmann**, Président du MEDEF Île-de-France

SÉQUENCE 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.

11h10 **AZERBAÏDJAN** : S.E. M. **Rahman Mustafayev**, Ambassadeur d'Azerbaïdjan en France / **Alain Carbonel**, directeur opérationnel des activités de SUEZ sur la région Asie centrale-Caucase

11h25 **TURKMÉNISTAN** : **Gadam Beshеров**, Secrétaire de l'Ambassadeur du Turkménistan en France / **Gilles Rémy**, Président de la CCI France-Turkménistan, Président de CIFAL

11h40 **GÉORGIE** : S.E. Mme **Tea Katukia**, Ambassadeur de Géorgie en France / **Jacques Fleury**, Président du Comité Géorgie des CCE de la France

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

12h00 **Pierre Mongrué**, CCI Paris Île-de-France, **Cécile Hautefort-Hegazy**, réseau Team France Export Île-de-France

12h10 **Didier Bisch**, Bpifrance Export

12h15 **Muriel Bouillon**, Douanes

12h20 **Ludovic Girod** (Experto Consulting) et **Luc Becquer** (CIFAL), OSCI

12h25 **Bogdan Gadenne-Feertchak**, MEDEF International

12h30 Clôture et remerciements par **Michel Jonquères**

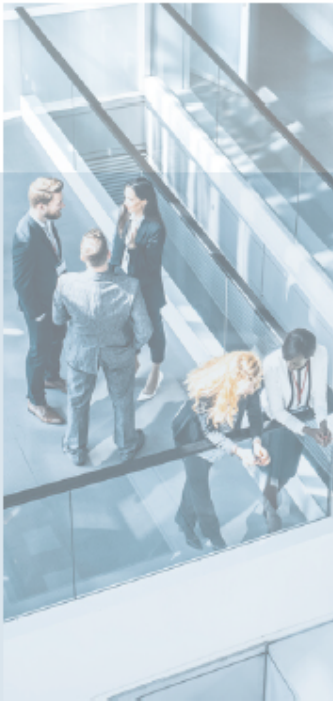
6 pays du Caucase du Sud et d'Asie centrale pour répondre à votre volonté de croissance



**Kazakhstan, Ouzbékistan, Mongolie,
Azerbaïdjan, Turkménistan, Géorgie**



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 ? »

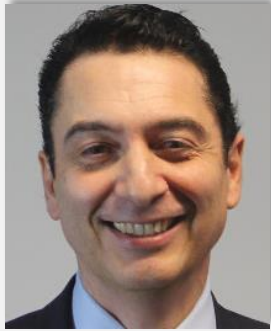
Michel JONQUÈRES

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

Vice-président Comité Île-de-France des CCE

Président du MEDEF Val-d'Oise

michel.jonqueres@orange.fr



Patrick Baruel

Président

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

pbaruel@cnccef.org

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



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.

Il y a 4 100 CCE dans le monde dont 2 700 à l'étranger dans quelques 145 pays et 1 400 en France. Ils sont nommés par le gouvernement pour 3 ans renouvelables et ont 4 missions principales :

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

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



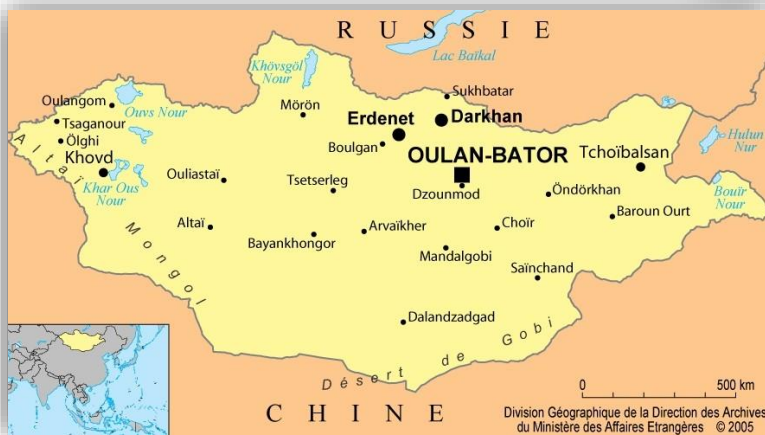
Séquence 1

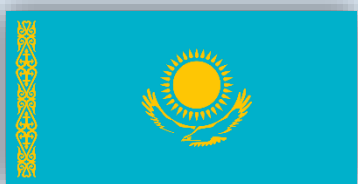
L'attractivité économique de :

KAZAKHSTAN

OUZBÉKISTAN

MONGOLIE





KAZAKHSTAN

www.amb-kazakhstan.fr
paris@mfa.kz

Données géographiques

Superficie : 2 724 900 km²

Capitale : Nour-Soultan (1 136 000 habitants)

Villes principales : Almaty (1 916 822 millions d'habitants - l'ancienne capitale demeure un pôle économique et culturel), Karaganda, Atyraou, Aktaou, Pavlodar, Chymkent)

Langues officielles : kazakh (langue d'État), russe (langue officielle)

Monnaie : Tengué (1 euro = 516 Tengué en avril 2021)

Données démographiques

Population (2021) : 18 917 200 millions d'habitants (population urbaine : 59 %)

Croissance démographique (2021) : 1,37 %

Religions : islam sunnite de rite hanafite (70,2%) ; orthodoxie (26 %) , minorités catholiques et protestantes

(2020)	KAZAKHSTAN	FRANCE
Superficie	2 724 900 km ²	638 000 km ² (25%)
Population	18,9 M d'habitants	67,39 M (3,6 fois plus)
PIB	149,8 Mds €	2 427 Mds € (16 fois plus)
Croissance	-2,6%	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	41,2 Mds €	428 Mds € (10,4 fois plus)
Importations	33,5 Mds €	512Mds € (15,2fois plus)
Balance commerciale	7,7 Mds €	-84 Mds€
Commerce avec la France :		
Exportations FR → KZ	0,6 Mds € 2% des importations	Avions , produits de transport (48,5%) ; produits chimiques, parfums et cosmétiques (10,6%) ; Pdts inform., électron. optiques (10,2%) Pdts pharmaceutiques (8,4%)
Importations KZ → FR	1,6 Mds € 4% des exportations	Hydrocarbures naturels (92,2%) ; produits métallurgiques et métalliques (6,1%) ; pdts chimiques (1,2%) ; pdts agricoles (0,3%)
Balance commerciale FR/KZ	Mds € -1 Mds €	
Entreprises françaises	100 Entreprises (Bouygues, TotalEnergie, Cogema, Société Générale, Sodexo...)	



Gérard Friès

Présidente
Chambre de Commerce France-Kazakhstan

Directeur général
Katko (Orano)

gerard.fries@orano.group

Gérard Fries is a graduate of the Ecole Polytechnique (Paris), the Ecole des Mines (Paris) and he holds a Doctorate in Sciences (in Earth Sciences) from Paris VI University. He joined Elf Aquitaine (now Total) in 1987 and held various operational positions in Exploration & Production, including in France, Gabon, Kazakhstan, Russia and the United Kingdom. In 2001 he joined the Institut Français du Pétrole (IFP now IFPEN) as Executive Vice-President and Director of the Exploration-Production Technical Business Unit. From 2001 to 2004, he was President of IFP Investissements (IFP financial holding) and from 2001 to 2007 board member of CGGVeritas. He joined Veolia Environment in 2006 as Veolia Environmental Services Technical Director and from 2011 till 2012 he was appointed as Veolia Environnement Research and Development Program Director. He joined Areva (now Orano) in 2013 and on June 24th, 2013, Gerard FRIES was appointed as KATCO JV, LLP General Director and kept this position until December 2021.

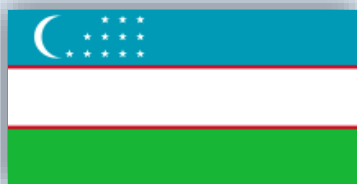
Since 2018, Gerard FRIES is also the President of the France-Kazakhstan Chamber of Commerce and Industry (CCIFK).

Chambre de Commerce et d'Industrie France Kazakhstan

La CCIFK réunit plus de 50 sociétés et bureaux de représentation françaises, ainsi que des sociétés kazakhes et de grandes sociétés internationales, afin d'élargir et de renforcer les relations d'affaires entre la France et le Kazakhstan.

La CCIFK organise des réunions mensuelles qui soulèvent une variété de sujets dans les domaines du commerce extérieur, de la banque, de l'investissement, du développement économique régional, de la logistique, etc. ; également des groupes de travail sur des questions plus spécifiques (droit, ressources humaines, relations publiques, communication d'entreprise, etc.).

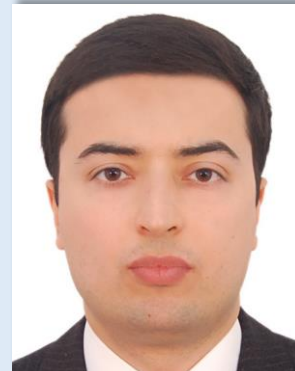
Le soutien et le développement des sociétés françaises au Kazakhstan et des investissements kazakhs en France sont le résultat d'un travail commun et d'une coopération réussie entre la CCIFK, le service économique de l'Ambassade de France au Kazakhstan et les Conseillers du commerce extérieur de la France.



OUZBÉKISTAN

Ambassadeur
d'Ouzbékistan en France

S.E.M.
Sardor Rustambaev



www.uzbekistan.fr
contact@uzbekistan.fr

Données géographiques

Superficie : 447 400 km²

Capitale : Tachkent

Villes principales : Samarcande, Boukhara, Kokand

Langues officielles : ouzbek, russe

Monnaie : Soum (1E = 12629,7 S au 04 mai 2021)

Fête nationale : 1er septembre (jour de la déclaration d'indépendance vis-à-vis de l'URSS)

Données démographiques

Population : 34,2 M en 2020 (Banque mondiale)

Taux de croissance démographique : 1,9% en 2019 (Banque mondiale)

Religions : Islam sunnite (88%), Christianisme orthodoxe (9%)

(2019)	OUZBÉKISTAN	FRANCE
Superficie	447 400 km²	638 000 km ² (1,42fois plus)
Population	34,2 M d'habitants	67,4 M (2fois plus)
PIB	50,8 Mds €	2427Mds€(48 fois plus)
Croissance	+1,7%	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	13,3 Mds €	428 Mds € (32,2 fois plus)
Importations	17,5 Mds €	512 Mds € (24,4 fois plus)-
Balance commerciale	-4,2 Mds €	- 84 Mds€
Commerce avec la France :		
Exportations de la France FR → UZ	118 M € 0,7 % des importations	Matériels de transport (40,8%) ; produits chimiques, parfums et cosm.(25,1%) ; machines industrielles et agricoles (9%) ; IAA (6,3%)
Importations vers la France UZ → FR	10 M € 0,1% des exportations	Pdts métallurgiques et métalliques (65,4%) ; IAA (17,2%) ; pdts de l'édition et com. (7,7%) ; textiles, habillement, cuir (6,2%)
Balance commerciale FR/UZ	108 M €	
Entreprises françaises	(Carrefour, Véolia...)	

Invest in new Uzbekistan !

Embassy of the Republic
of Uzbekistan to France

Key Data

KEY DATA



Area
448,9K km²



Urbanization rate
-50%



Population
35M



GDP
\$ 61 bln



Languages
Uzbek (official language),
Russian (widely used),
English (increasingly popular)



Political system
Presidential Multi-Party
Democratic Republic

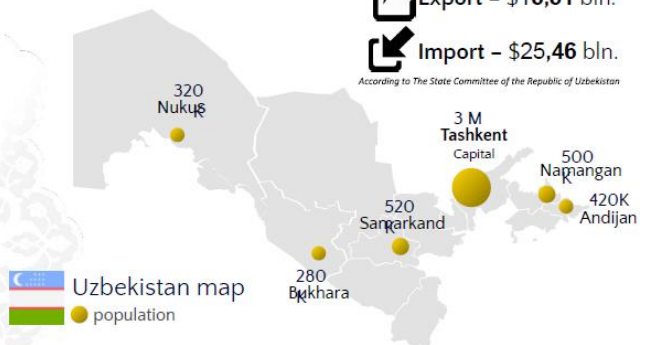


Export - \$16,61 bln.



Import - \$25,46 bln.

According to The State Committee of the Republic of Uzbekistan



Échanges commerciaux entre la Pologne et la France en 2019

Strategic location and developed infrastructure. In the heart of the Silk Road

Uzbekistan has a strategic position in the middle
of Central Asia



East Asia + Southern Europe

will be connected through China,
Kyrgyzstan and Uzbekistan

DEVELOPED INFRASTRUCTURE

11 International Airports

Dry port "Navoi"

trans-shipment point, connected to the
seaport by rail or road



13,7K km
total length of gas pipelines



237K km
total length of power lines



4,7K km
total length of
well-developed system of
railways



184K km
total length of roads in Uzbekistan

Undertaken measures in Uzbekistan during the pandemic



Established an **Anti-Crisis Fund** in the amount of **\$1,29 bln**, **\$1,13 bln** of which are already invested;



In the 2021, the **economy** of Uzbekistan **grew by 7,4%** and **\$8,1 bln** of FDI were attracted;



500K companies and **8 mln people** were directly supported; **\$230 mln** of tax privileges were granted to industries;



In 2021 the foreign trade turnover (FTT) of Uzbekistan reached **US\$42.1**
Exports - **US\$16.61** billion;
Imports – **US\$25.46** billion.

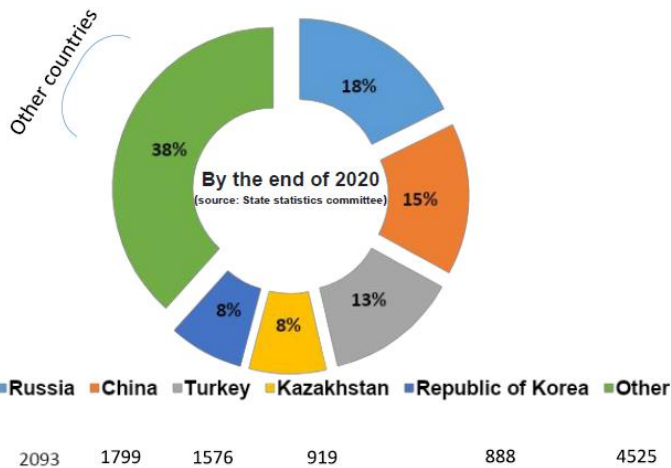


Cooperation with the world

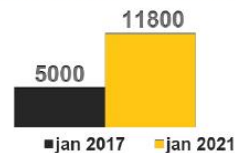


Number of foreign enterprises by countries

2020 amount of FDI by countries (in \$ mln)

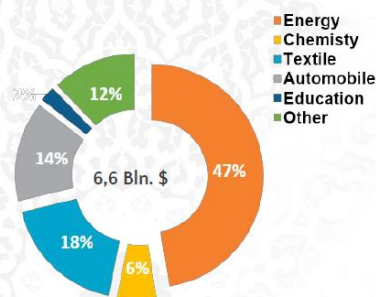


Number of enterprises with foreign investments

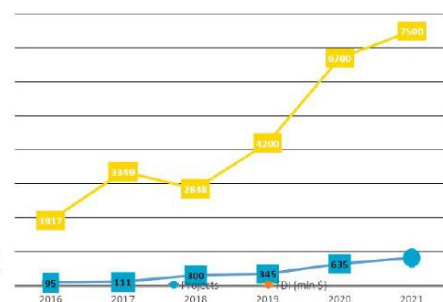


FDI inflow

Attracted FDI by industries {2020}



Historical data of FDI inflow (number of investment projects)



2020 reforms

✓ **Unified law «On investments and investment activities»**



Instead of **3 laws** and about **100 legal acts**

✓ **«On special economic zones»**

- Formation of annual FEZ development programs
- VAT exemptions
- Customs payment exemptions



«**On free economic zones**»
{1996}

✓ **Investment residency and investment visa**

- Residence permit for 5 and 10 years
- Purchase of real estate in the amount of \$100K-400K
- Other types of investments in the amount of \$400K-\$2M
- 3 years investment visa for 200K investments



Investment program for
2021-2023

One center for investors
(24/7)

New **Tax code** {2020}

Tax exemption for foreign investment

ENTERPRISES WITH FDI

Investment amount

0,3M – 3M

3M – 10M

10M+

Exemption period

3 years

5 years

7 years

NOT LESS THAN

15%

should be the share of foreign investors in JSC and at least 33% in other cases

tax exemption from:

- income tax
- property tax
- single tax payment for small enterprises

2 YEARS

CUSTOMS DUTY EXEMPTION

of own use property import for enterprises with at least 33% of foreign investments

22

sectors of the economy that are granted benefits



Benefits are available in all regions, except for the city of Tashkent and Tashkent region.

New attractive opportunities for Investors



Uzbekistan plans massive privatization move

State policy of privatization is regulated in accordance with the **Presidential Decree № 6096 dated 27.10.2020**



71 enterprises will be put up for sale through increasing investment attractiveness implementing financial audit, and transformed



15 State owned real estate being sold to investors

26



Utility project organizations

5



Alcohol

6



Construction

2



Chemical

4



Financial Institutions

4



Oil&Gas

2



Information Technology

5



Tourism enterprises

8



Other

Full shares of 62 State owned companies being sold {by industries}

The state block of shares (shares) of which is fully sold to the private sector through public auctions - **479 enterprises**

Companies with FDI in Uzbekistan



So why invest in Uzbekistan?

<p>Resource</p>	<p>2000+ deposits of natural resources 310+ sunny days</p>	<p>Human capital</p>	<p>20M labor force Median age 29 years 97% literacy rate</p>
<p>Central location</p>	<p>Developed infrastructure Access to 2B+ market</p>	<p>Ongoing reforms</p>	<p>Investment climate improvement Institutional reforms Licensing procedures reduced</p>
<p>Booming market</p>	<p>Increasing population High GDP growth Untapped potential of the industries</p>	<p>High returns</p>	<p>Tax exemptions Low competition Free economic zones Tax burden reduction</p>

Embassy of the Republic of Uzbekistan to France
22 rue d'Aguesseau 75008 Paris, T:+33 (0) 1 53 30 03 53, contact@ouzbekistan.fr
www.ouzbekistan.fr



Alain Carbonel

CCEF Ouzbékistan

Directeur opérationnel des activités Suez
Région Asie centrale-Caucase

alain.carbonel@suez.com

Après un diplôme d'ingénieur de l'École Centrale des Arts et Manufactures de Paris, et un poste de VIE (ex VSNA) auprès du service économique de l'Ambassade de France à Caracas, Alain Carbonel travaille pour le groupe SUEZ depuis 1988 et a occupé différentes responsabilités opérationnelles et de direction de projets dans le domaine des services pour l'environnement.

Alain Carbonel a été directeur pays pour Suez en Azerbaïdjan depuis 2014 et est devenu en 2021 directeur opérationnel des activités de SUEZ sur la région Asie centrale-Caucase, en étant basé à Tashkent.

Il est Président Comité CCEF Caucase Sud-Turkménistan (2017-2021) et CCEF Ouzbékistan depuis juillet 2021.



[COMMUNIQUÉ DE PRESSE](#) – 16.06.2020

SUEZ remporte un contrat de 142 millions d'euros pour moderniser et améliorer les services d'eau de la capitale de l'Ouzbékistan

La municipalité de Tachkent, le Ministère du Logement et des Services Communaux et SUEZ ont signé un contrat visant la modernisation des réseaux d'eau et d'assainissement de la capitale ouzbèke et l'accompagnement de la compagnie des eaux Tashkent Shahar Suv Taminoti (TSST) dans l'optimisation de la gestion de ces réseaux, en conformité avec les normes internationales.

Ce contrat d'une durée de 7 ans comprend la mise en œuvre de solutions intelligentes de gestion de l'eau ainsi que le transfert de compétences aux collaborateurs de TSST. Ce partenariat est basé à la fois sur une approche innovante de co-gestion de TSST et sur un suivi étroit de la création de valeur, au travers du suivi d'indicateurs clés de performance.



MONGOLIE

Ambassadeur
de Mongolie en France

**S.E.Mme
Nyamkhuu Ulambayar**



www.paris.embassy.mn

paris@mfa.gov.mn

Données géographiques

Superficie : 1 556 500 km²

Capitale : Oulan-Bator

Langue officielle : mongol

Monnaie : Togrog ou Tugrik

Fête nationale : 10-12 juillet (« Naadam »)

Données démographiques

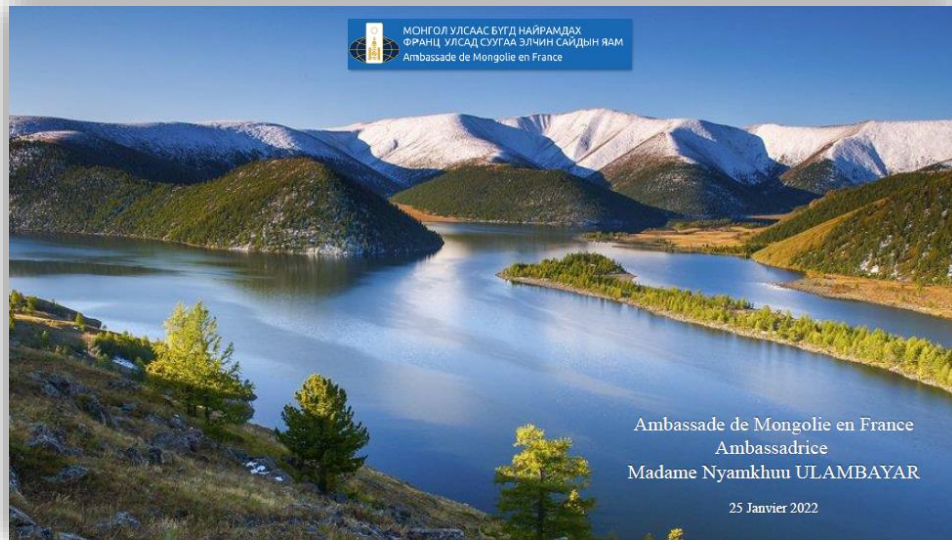
Population : 3,20 millions d'habitants

Densité : 1.9 hab./km²

Croissance démographique : 1.7% (2019, Banque mondiale)

Religions : bouddhisme lamaïque, islam (4%)

(2019)	MONGOLIE	FRANCE
Superficie	1 564 000 km ²	638 000 km ² (0,40)
Population	3, 278 M d'habitants	67,39 M (20,5 fois plus)
PIB	11,58 Mds €	fois plus (2 427 Mds €)
Croissance	-2% (2020)	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	6,7 Mds € (2019)	428 Mds € (64 fois plus)
Importations	5,4 Mds €	512 Mds € (95 fois plus)
Balance commerciale	1,3 Md €	-84 Mds€
Commerce avec la France :		
Exportations FR → MN	37,3 M € 0,7% des importations	Equipements (32%) ; produits industriels (minéraux, pharmaceutiques, chimiques (25%) ; IAA (13,5%)
Importations MN → FR	5 M € 0,07% des exportations	Cachemire, divers textiles
Balance commerciale FR/MN	32,3 M €	
Entreprises françaises	20 entreprises	



МОНГОЛ УЛСААС БУГД НАЙРАМДАХ
 ФРАНЦ УЛСАД СУУГАА ЭЛЧИН САЙДЫН ЯАМ
 Ambassade de Mongolie en France

Ambassade de Mongolie en France
 Ambassadrice
 Madame Nyamkhuu ULAMBAYAR
 25 Janvier 2022

МОНГОЛ УЛСААС БУГД НАЙРАМДАХ
 ФРАНЦ УЛСАД СУУГАА ЭЛЧИН САЙДЫН ЯАМ
 Ambassade de Mongolie en France

Key figures



МОНГОЛ УЛСААС БУГД НАЙРАМДАХ
 ФРАНЦ УЛСАД СУУГАА ЭЛЧИН САЙДЫН ЯАМ
 Ambassade de Mongolie en France

Development policy



Vision 2050 full document
cabinet.gov.mn



Montsame news
Montsame.mn

Business opportunities in Mongolia

International indexes (2020)

DOING BUSINESS IN MONGOLIA
 ROTH IN EAST ASIA & PACIFIC COUNTRIES
 (in East Asia & Pacific countries)

MONGOLIA'S CREDIT RATING (MOODY'S)

B3
 STABLE

Access to the international market

JAPAN - MONGOLIA ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT (JEMPA)	From Mongolia: 5,700 products From Japan: 9,300 products (Direct and phased exemption from customs duties on reciprocal imports)
EUROPEAN UNION (EU)	Customs tariff off for 7,200 products to EU countries
USA (US)	More than 3,000 products customs tariff off enter to the US market
ASIA PACIFIC TRADE AGREEMENT (INDIA, SOUTH KOREA, SRI LANKA, LAOS, BANGLADESH & CHINA)	tariff discount on 10,657 types of products in trade with the six member countries



World bank - business doing RANKING - www.doingbusiness.org

Investment opportunities in Mongolia

PRIORITY SECTORS	INTERNATIONAL POSITION	RESERVES																											
Mining	Mongolia ranks 7th in global resources with around 1170 known deposits and over 10'000 known occurrences of 80 different types of mineral resources. Potential in the sector: - Exploration licences - Invest in new opportunities – value-added product plants such as copper cathodes - Exploration and extraction of rare earth elements	<table border="1"> <tr><th>Mineral resources</th><th>Proven reserves</th><th>World ranks</th></tr> <tr><td>Copper</td><td>57 million ton</td><td>12th</td></tr> <tr><td>Coal</td><td>37.2 billion ton</td><td>23rd</td></tr> <tr><td>Iron ore</td><td>1.2 billion ton</td><td>12th</td></tr> <tr><td>Gold</td><td>2,500 ton</td><td></td></tr> <tr><td>Zinc</td><td>1.7 million ton</td><td></td></tr> <tr><td>Fluorspar</td><td>48.3 million ton</td><td>4th</td></tr> <tr><td>Uranium</td><td>197.0 thousand ton</td><td></td></tr> <tr><td>Crude oil</td><td>332.6 million ton</td><td>76th</td></tr> </table>	Mineral resources	Proven reserves	World ranks	Copper	57 million ton	12 th	Coal	37.2 billion ton	23 rd	Iron ore	1.2 billion ton	12 th	Gold	2,500 ton		Zinc	1.7 million ton		Fluorspar	48.3 million ton	4 th	Uranium	197.0 thousand ton		Crude oil	332.6 million ton	76 th
Mineral resources	Proven reserves	World ranks																											
Copper	57 million ton	12 th																											
Coal	37.2 billion ton	23 rd																											
Iron ore	1.2 billion ton	12 th																											
Gold	2,500 ton																												
Zinc	1.7 million ton																												
Fluorspar	48.3 million ton	4 th																											
Uranium	197.0 thousand ton																												
Crude oil	332.6 million ton	76 th																											

POTENTIAL:

Why Mongolia

As an investor you will enjoy:

<p>ENABLING LEGAL ENVIRONMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> Non-discriminatory policy towards foreign investors Stabilization package for your business to prosper Tax exemption for initial 5 years of qualifying business in economic free zones Land use rights up to 60+40 years and many other benefits More benefits to innovative business start-ups offering a similar approach, environment to test new business ideas without limitations 	<p>TAILORED PROMOTION FOR YOUR NEED</p> <ul style="list-style-type: none"> Visit www.investmongolia.gov.mn for an integrated information for investors Subscribe to monthly newsletter "Invest in Mongolia" for investors available in English and Mongolian Check out our Pitchbook 2021 for businesses to invest in Sign up for our next "Invest in Mongolia" event Tokyo 2021, Seoul 2021 Visit our social media sites below for frequent updates— https://www.facebook.com/indagomn https://twitter.com/indagomn
--	--

<p>DIGITALIZED SERVICES</p> <ul style="list-style-type: none"> Check out the special COVID-19 menu for investors on our website Take our survey on improving policy and services for investors during the COVID-19 era Drop by our One Stop Service Center where you can get all types of services from 5 government agencies in one stage Get your reference for visa extensions while invest in our country Submit your grievances via oc.gov.mn instantly 	<p>INVESTOR PROTECTION MECHANISMS</p> <ul style="list-style-type: none"> Governors are resolved through: (a) government or through Investment Council led by the Prime Minister Judicial services are available to resolve disputes per international treaties, conventions and national laws A competent officer with qualified experts (former directors) is available to assist your business and investment at NDA NDA officers will ensure protection of your business and investment by liaising with other parties on behalf of you in Mongolia
---	---

GROWING YOUNG HUMAN RESOURCES

Literacy **98.6**

According to a 2012 UNFPA supported study "Impact of Mongolia's Demographic Change on Social, Economic, Development, and Social Policy", a period of time when the proportion of population of working age group is prominent or so-called "demographic window" is occurring in Mongolia. At the end of 2019, the total population of Mongolia has reached 3.2 million, of which workers aged 15-64 make up about 65% of the total population. In addition, the literacy rate in Mongolia is 98.6%.

As of the reference period, 64 thousand people are employed in the mining and quarrying industry, 61 thousand people in the education sector, 87.5 thousand people in the human health and social security sector, 24.7 thousand people in the hospital and entering sector, 61.6 thousand people in transportation and warehousing, 59.1 thousand people in the construction sector, while 1.6 thousand people with higher education are employed in international organizations and permanent missions.

Education is an important goal for Mongolia, and its expenditures are relatively high compared to other Asian countries. 4.6% of GDP is spent on education.

ORGANIC AGRICULTURAL SECTOR FULL OF OPPORTUNITIES

Mongolia is the largest exporter of cashmere

Mongolia's agricultural sector which makes up about 20% of GDP is the backbone of the population's food supply and raw materials for animal industries, and accounts for more than 10% of total export earnings.

In the first 10 months of 2020, the agricultural sector produced MNT 7.4 trillion worth of products. About 50% or 3.71 thousand households (243 thousand people) of the total number of employees employed in Mongolia work in the sector and earn their income from the sales of agricultural products.

In terms of foreign direct investment in the agricultural sector, as of June 2020, the investment in the processing of livestock raw materials accounted for 0.81% of total investment, with 170 companies investing about USD 87 million (or 250 companies' investment of USD 201 million went to light industry sector).

MONGOLIA HAS THE RICHEST MINING RESOURCES

The world's copper reserves 4

There are 1,170 mineral deposits of 80 types and more than 8,000 exploration reserves in Mongolia, which includes proven reserves of 100 tons of gold, 227 thousand tons of silver, 35.8 million tons of copper, 600 million tons of iron ore, 5.0 million tons of zinc and 250 million tons of oil. Moreover, it has an estimated oil reserve of 315 billion tons and 8.8 billion of them have been proven.

Deposits with large reserves include Erdnet, Oyu Tolgoi, Tsagaan Sarzav, Gotsuur, Tavi, Agui, Mangus Uudiar, Baynagal, Tumenel, Tumenel ovoe and Burgas deposits. Minerals account for 94% of Mongolia's total exports.

Mining sector in Mongolia's leading sector, accounting for 20.9% of GDP and 71.0% of total industrial output.

Mongolian and French cooperation in economic sector

Recent joint projects				
N°	Project name	Date, investment amount	Project Managers	Implementation
1.	Uranium mining project	Since 1990	Badrakh Energy LLC	In July 2021 Operations start of the 1st ISR cell of the Zuuvoh Ovoo pilot
2.	"Extension of the Sanitation Central System of Erdnet"	2013-2015 0,5 million euros Loan	Suez, Ministry of Construction and urban development of Mongolia	Finished the project but the plant is not running.
3.	Set up an air rescue unit at NEMA and supply of helicopters and fire engines project	Since October 2019 57,9 million euros loan for 40 years	NEMA of Mongolia, Heli Union, Desautel	Heli-Union delivered 4 helicopters including 3 EC-145 helicopters, 1 Cabri helicopter for training Desautel supplied 44 firetrucks
4.	Cable car public transport project	Since May 2020 60,7 million euros loan for 40 years	Ulaanbaatar city Municipal, Poma, Egis	Fesibility study in undergoing

Orano, France
 As a recognized international operator in the field of nuclear materials, Orano offers solutions to address present and future global energy and health challenges. Its expertise and mastery of cutting-edge technologies enable Orano to offer its customers high value-added products and services throughout the entire fuel cycle. Every day, the Orano group 16,000 employees show us their skills, innovating, designing, testing and ensuring quality for innovation, with the commitment to develop know-how in the transformation and control of nuclear materials, for the climate and for a healthy and resource-efficient world, now and tomorrow.



Christophe Fontaine

Président fondateur de Roxalex

Président du Conseil de chefs d'entreprise France-Mongolie de MEDEF International (2017-2022)

c.fontaine@roxalex-france.com

Christophe Fontaine is President and CEO of ROXALEX, a Strategic Consulting company founded in 2018. The main activity of Roxalex is to accompany CEOs in M&A processes.

He is also President of the Business Councils France-Kyrgyzstan, France-Uzbekistan, France-Tajikistan, France Mongolia at Medef International.

He is President of REC, a French Leading Association in charge of developing and accompanying small and medium size companies, belonging to the "Social and Solidaire Economy" (ESS)

He is member of the Advisory Board of SEMIN and Precia Molen via BPI.

Previously, he was Managing Director of the Identity Business Unit and member of the Executive Committee of Oberthur Technologies (which became IDEMIA after the merger with Morpho) since September 2014. Before joining Oberthur Technology, Christophe Fontaine served as Group Vice President and Chief Customer Officer at Air Liquide. In this context, he was in charge of the strategic global customers and partners of Air Liquide. Christophe joined Air Liquide in 1987, after a two-year assignment as Scientific Attaché at the French Embassy in Belgium. He marketed specialty gases to the semiconductor industry and then set up from 1990 Air Liquide's subsidiary in the United Kingdom to support US and Asian chip makers that were moving to that part of Europe. Christophe then moved to the United States in 1995, where he served as Global Account Manager for Texas Instruments, the largest customer of AL. He subsequently participated in the acquisition of TI's Chemical Operations Department. In 1997, he returned to Europe and was appointed General Manager, Air Liquide Electronics Europe. In 2000, he was appointed Group VP, AL Electronics, 1 Billion Euro sales, for Air Liquide. He managed this activity from Paris, and then from Tokyo until 2008. In 2009, Christophe has taken a new position as Group Vice President, Large Industry Business, 5 Billion Euros sales. In particular, he has developed and led the Strategic and Key Accounts Programs, the Strategic Marketing, as well as the International Business Development. He has successfully managed the entry of AL Group in new countries as Mexico, Ukraine, Kazakhstan, Azerbaijan and Turkey. In 2013, Christophe was appointed Group Vice President, Chief Customer Officer. He has been Board member of Air Liquide subsidiaries and joint ventures in Japan, Korea, Taiwan, Russia, Turkey, Kuwait, Germany and France.



Séquence 1

L'attractivité économique de :

AZERBAÏDJAN

TURKMÉNISTAN

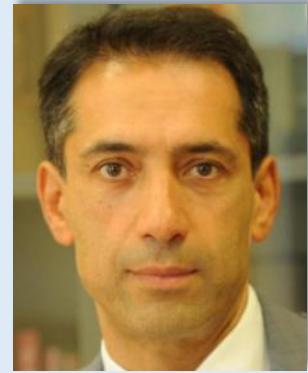
GÉORGIE





AZERBAIDJAN

Ambassadeur
Ambassadeur d'Azerbaïdjan
S.E.M.
Rahman Mustafayev



<https://paris.mfa.gov.az>
secretariat@azambassade.fr

Données géographiques

Superficie : 86 600 km²

Capitale : Bakou

Villes principales : Soumgaït, Gandja, Lenkeran, Sheki

Langue officielle : azerbaïdjanais ou azéri

Monnaie : manat

Fête nationale : 28 mai (déclaration d'Indépendance en 1918)

Données démographiques

Population (2021) : 10,3 millions d'habitants

Taux de croissance démographique (2021) : 1,39%

Densité (2021) : 117 hab/km²

Religion(s) : musulmans (96%, dont chiites 65-70% et sunnites 30-35%), chrétiens et juifs (environ 4%).

(2020)	AZERBAÏDJAN	FRANCE
Superficie	86 600 km²	638 000 km ² (7 fois plus)
Population	10,3 M d'habitants (2021)	67,39 M (6,7 fois plus)
PIB	37,7 Mds € (2020)	2 427 Mds € (64 fois plus)
Croissance	-4,3% (2020) +2,2% (2019)	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	12,1 Mds €	428 Mds € (35 fois plus)
Importations	9,5 Mds €	512 Mds € (54 fois plus)
Balance commerciale	2,6 Mds €	-84 Mds€
Commerce avec la France :		
Exportations FR → AZ	111,9 M € (2019) 1,2% des importations AZ	Produits chimiques (35% des échanges), produits informatiques (13 %), machines industrielles (11%) et produits des industries agroalimentaires (9%)
106 ^{ème} client de la France		
Importations AZ → FR	105,1 M € (2020) 0,9% des exportations AZ	Hydrocarbures naturels (98,8%) ; produits informatiques, électron. Et optiques (0,6%) ; pdts IAA (0,5%)
63 ^{ème} fournisseur de la France		
Balance commerciale FR/AZ	+6,8 m €	
Entreprises françaises	164 Français seulement inscrits en Azerbaïdjan...	



Over the past two decades, Azerbaijan's economy has grown rapidly, with GDP more than tripling. Looking at the overall picture, as a result of large-scale reforms, a fertile investment climate has been created in Azerbaijan. According to the World Bank's Doing Business report, Azerbaijan ranks 28th out of 190 countries. \$ 280 billion has been invested in Azerbaijan's economy, half of which is foreign investment.

Our strategic foreign exchange reserves are 6 times more than our foreign debt. According to preliminary data, in 2021, 5.6 percent more gross domestic product was produced compared to the same period of last year.

Regarding the trade, in January-November 2021, legal entities and individuals of the Republic of Azerbaijan carried out trade operations with partners in 186 countries, products were exported to 117 countries and imported from 173 countries. France accounted for 1.6 percent of the total value of imported goods.

Azerbaijan is the largest country in the Caucasus and accounts for approximately 62% of all economic cooperation between France and the countries of the South Caucasus (Armenia, Azerbaijan and Georgia) and 70% of that of the European Union.

The economic relationship between Azerbaijan and France have also significantly strengthened in recent decades, particularly in the areas such as transport, food, hotels, agriculture, energy, high technology, telecommunications, etc. The mutual investment between two countries for the period of 1995 and 2021 is 5.5 billion US dollars. The sum of the French companies' investments in the economy of Azerbaijan is around 3.7 billion dollars, out of which 3.5 billion USD invested in the oil and gas sector and 200 million USD in the non-oil sector. Investments of the Azerbaijani companies in French economy for the same period were amounted to 1.8 billion USD, including 231.2 million USD in the oil sector.

69 French companies intervened as contractors in 42 projects financed by public finances of the Republic of Azerbaijan, for a total amount of 2.1 billion dollars.



3^{ème} Secrétaire
de l'Ambassade du
Turkménistan
en France



TURKMÉNISTAN

Gadam Beshеров

<https://france.tmembassy.gov.tm>
turkmenamb@orange.fr

Données géographiques

Superficie : 488 100 km²

Capitale : Achgabat

Villes principales : Mary, Türkmenabat, Dasoguz

Langue officielle : turkmène

Fête nationale : 27 septembre depuis 2018 (Fête de l'Indépendance)

Données démographiques

Population : 5,068 millions (2017, Banque mondiale)

Densité : 10,7 hab./km²

Croissance démographique : 1,3 % (2014, Banque mondiale)

Religions : islam sunnite (89 %), orthodoxie

(2020)	TURKMÉNISTAN	FRANCE
Superficie	488 100 km²	638 000 km ² (1,3 fois plus)
Population	5,9 M d'habitants (2019)	67,39 M (11,4 fois plus)
PIB	46,5 Mds € (estim. 2021)	2 427 Mds € (52 fois plus)
Croissance	+1,8% (2020) +6,3% (2019)	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	6,9 Mds €	428 Mds € (62 fois plus)
Importations	3,5 Mds €	512Mds € (146 fois plus)
Balance commerciale	3,4 Mds €	-84 Mds €
Commerce avec la France :		
Exportations FR → TM	74,3 M € 2,1% des importations TM	Machines industrielles et agricoles (51%) ; produits chimiques, parfums et cosmétiques (9,4%) ; Pdts inform., électron. optiques (8,9%) ; pdts métallurgiques et métalliques (8,4%)
112 ^{ème} client de la France		
Importations TM → FR	3,8 M € 0,01% des exportations TM	Produits IAA (89%) ; pdts manufacturés (9,2%) ; textile, cuir (0,9%) ; pdts chimiques, parfums et cosm. (0,4%)
162 ^{ème} fournisseur de la France		
Balance commerciale FR/TM		
Entreprises françaises	Une trentaine	

Investment opportunities of Turkmenistan

Main goals and objectives

- Introduce advanced technology into the industry
- Industrialization of the economy
- Digitalization of the economy
- Development of public-private partnerships

Private Sector Development and PPP

- Legal Framework Development and Efficient Judicial System
- Law on Free Economic Zones
- Direct Foreign Investments Protection
- Transparent and efficient financial system
- Favourable Tax Regime
- Soft Loans to SME

Foreign Trade January-December 2019

Import USD 3.9 bln
Export USD 7.1 bln

■ Export - USD 7.1 bln.
■ Import - USD 3.9 bln.

Export Revenue by Products 12 months 2019 mln \$

Product	Revenue (mln \$)
Natural Gas	5242,2
Oil Refinery	973,8
Cotton yarn	169,5
Cotton fabric	93,3
Fertilizers	88,6
Textile	54,2
Liquefied Gas	49,0
Polypropylene	39,3
Petroleum coke	341,6
Others	63,7

Loan Portfolio Structure by Sectors

Sector	Percentage
Gaschemical industry	56%
Oil Refinery	31%
Others	6%, 5%, 2%

Directions of Cooperation

- Direct Investments
- Joint Ventures
- Project Financing
- Structured Financing
- Joint Investment Fund

Sectors of Perspective Cooperation

- Oil & Gas Industry
- Gas-chemical Industry
- Textile Industry
- Transport & Telecommunication

Distribution of Foreign Investments by Sectors (as of September 2021)

Sector	Percentage
Oil and Gas Sector	52%
Chemical Industry	18%
Transport and Communication Infrastructure	11%
Agriculture	10%
Energy sector	9%

**Plant for Processing
Gas into Gasoline in Ovadandepa
with capacity of 600 000 tons of gasoline per year
Projected Revenue (USD 1 700 mln)**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Gasoline (\$ mln.)	90	179	179	179	179	179	179	179	179	179

**Construction of Fertilizer Plant in Garabogaz
with capacity 660 000 tons of ammonia and 1 150 000 tons of urea per year
Projected Revenue (USD 1 910 mln)**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Urea (\$ mln.)	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191

**Ethane Cracker and Polyethylene and Polypropylene Plant in Kiyarly
with capacity 386 000 tons of polyethylene and 81 000 ton of polypropylene per year
Projected Revenue (USD 4 370 mln.)**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Polyethylene (\$mln.)	361	361	361	361	361	361	361	361	361	361
Polypropylene (\$mln.)	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76

Hydrocarbon resources

- Gas pipelines: Ready-built and planned



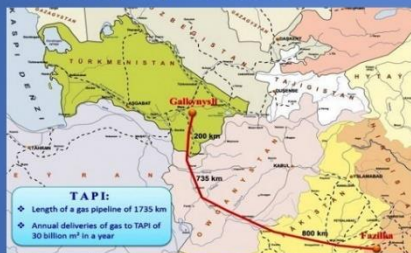
Turkmenistan-Afghanistan-Pakistan-India Gas Pipeline (TAPI)

First Phase (Free Flow)

Investments Required – around USD 5 bln
Implementation Period – 2 years
Annual Capacity – 11 bln. m3

Second Phase

Investments Required – around USD 3 bln
Implementation Period – 2 years
Annual Capacity – 33 bln. m3



Planning investment projects

Project	Location	Capacity
Methyldiethanolamine (MDEA) manufacturing gas-chemical complex	Gyyanly, Balkan region	6'000 tons methyldiethanolamine per year
Polyvinylacetate (PVAC) manufacturing gas-chemical complex	Yylanly, Dashoguz region	71'000 tons polyvinylacetate per year
Gaschemical complex for the production of caoutchouc and polyesterene	Seydi, Lebap region	<u>I.option:</u> 45'000 tons butadiene-styrene caoutchouc, 25'000 tons polystyrene per year <u>II.option:</u> 7'000 tons polybutadiene caoutchouc, 35'000 tons butadiene-styrene caoutchouc, 28'000 tons polystyrene per year

Logistic opportunities of Turkmenistan





Gilles Rémy

Président
Chambre de Commerce France-Turkménistan

Président
CIFAL

Gilles.Remy@cifalgroupe.fr

Gilles RÉMY est, depuis 1995, Président-Directeur général et actionnaire majoritaire de CIFAL Groupe, la plus ancienne et la plus importante société de commerce international opérant en Russie et en Asie centrale/Caspienne. S'appuyant sur ses nombreux bureaux et filiales en Eurasie, CIFAL développe une gamme unique de services commerciaux, techniques et industriels en support opérationnel de clients industriels français et occidentaux à l'export (nucléaire, gaz et pétrole ; défense et aérospatial ; infrastructures et transports).

Gilles RÉMY est licencié en droit, titulaire d'une maîtrise en droit privé, d'un DEA de droit public et d'un DESS de droit européen des affaires (Université de Strasbourg).

Gilles RÉMY est :

- **conseiller du Commerce extérieur de la France**, responsable de la zone Asie centrale - Caucase (depuis 1994) ;
- **fondateur et président de l'OSCI** - l'Organisation professionnelle des Opérateurs Spécialisés du Commerce International (2006-2013) ;
- fondateur et président de la **Chambre de commerce France-Turkménistan** (depuis 2012).



La CCFT rassemble l'ensemble des entreprises françaises implantées au Turkménistan ou projetant d'y travailler. Elle est le porte-parole des intérêts communs des entreprises adhérentes et vise à élargir la présence française en favorisant une meilleure connaissance du Turkménistan.

Elle bénéficie du soutien des autorités des deux pays et a signé en mars 2013 un Accord de Coopération avec la Chambre de Commerce et d'Industrie du Turkménistan, en présence des Ministres des Affaires étrangères Rachi Meredov et Laurent Fabius.



GÉORGIE

Ambassadeur
de Géorgie en France

S.E. Mme Tea Katukia



<http://france.mfa.gov.ge>
ambassade.georgie@mfa.gov.ge

Données géographiques

Superficie : 69 700 km²

Capitale : Tbilissi (1,17 million d'habitants)

Villes principales : Kutaisi, Batumi, Rustavi

Langue officielle : géorgien

Langues courantes : géorgien, russe, abkhaz, azéri, arménien, ossète.

Monnaie : lari (GEL) (1 € = 3.70 GEL en sep. 2021).

Données démographiques

Population (recensement de 2019) : 3 723 000 (hors régions séparatistes) ; Ossétie du sud 51 000 (estimation) et Abkhazie 241 000 (estimation 2011)

Densité (2019) : 65,1 habitants/km²

Religions : orthodoxes (84 %), musulmans (10 %), chrétiens de rite arménien (4 %), catholiques (0,8 %)

(2020)	GÉORGIE	FRANCE
Superficie	69 700 km²	638 000 km ² (9 fois plus)
Population	3,7 M d'habitants	67,39 M (18 fois plus)
PIB	14,1 Mds €	2 427 Mds € (168 fois plus)
Croissance	-5,8% (2020) + 5,1% (2019)	-8,1%
Commerce extérieur :		
Exportations	2,9 Mds €	428 Mds € (148 fois plus)
Importations	7,1 Mds €	512 Mds € (72 fois plus)
Balance commerciale	-4,2 Mds €	-84 Mds €
Commerce avec la France :		
Exportations FR → GE	147 M € 2% des importations GE	Produits pharmaceutiques (40,5%), produits chimiques divers (12,4%), boissons (7,3%), parfums, cosmétiques et produits d'entretiens (6,6%)
Importations GE → FR	48 M € 1,7% des exportation GE	Principalement boissons (32,7%) et textiles (15,5%)
Balance commerciale FR/GE	+99 M €	
Entreprises françaises	440 Français en Géorgie	



WHY GEORGIA

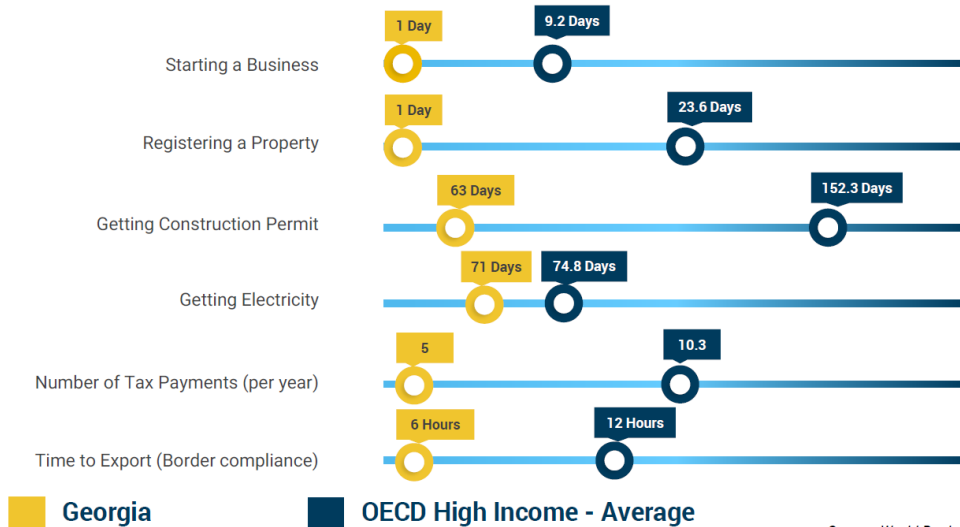
2



SPEND LESS TIME ON PAPERWORK

3

Georgia Ranks 7th in Ease of Doing Business Ranking, Here's Why:



Source: World Bank, Ease of Doing Business 2020

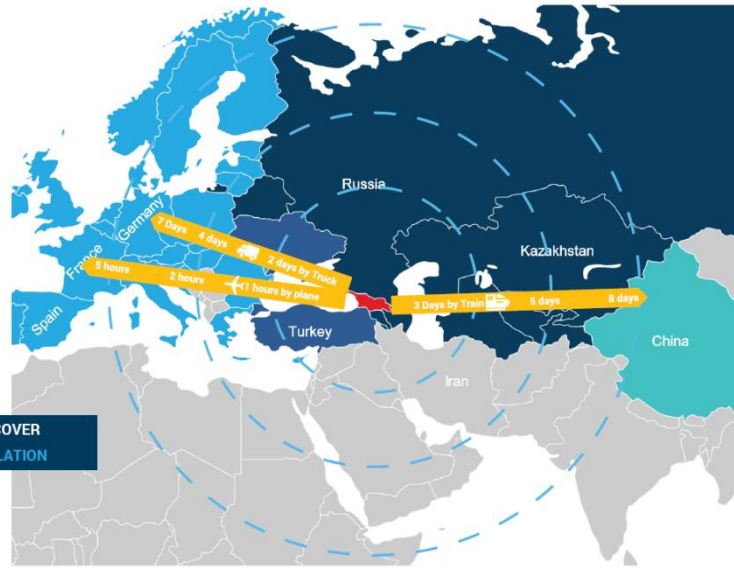
YOUR NEARSHORING DESTINATION

4

- Centrally located to access Europe, Asia and the Middle East
- Simple and service-oriented customs policy and administration
- 80% of goods are free from import tariffs
- Membership of both Middle Corridor and TRACECA
- Connected to the EU's Trans-European Transport Networks

- EU - DCFTA
- UK - FTA
- EFTA - FTA
- CIS - FTA
- Turkey - FTA
- Ukraine - FTA
- China (incl. Hong Kong) - FTA

FREE TRADE AGREEMENTS COVER MARKET WITH 2.3 BLN POPULATION



ACCESS YOUNG, SKILLED AND COMPETITIVE TALENT POOL

5

- Flexible Labor Code
21st in Labor Freedom Index (Heritage Foundation)
- Labor Productivity Growth Forecast
5.8% (ILOSTAT)
- Total Workforce
1.5 mln
- Unemployment with advanced education
11.3%

Average Monthly Salary for Skilled Production Operative (including social security)



Average Monthly Salaries in Customer Service (including social security)



Source: IDI Benchmark from the Financial Times Ltd 2021

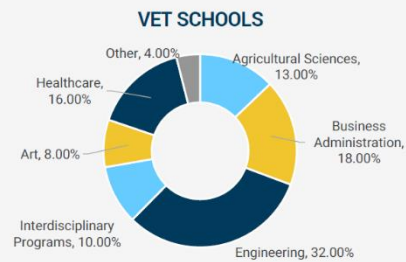
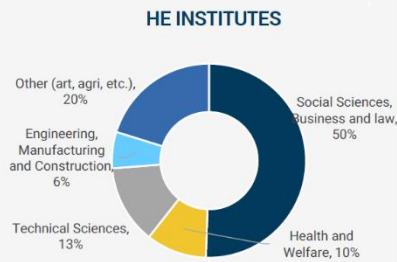
'We have found the Georgian workforce to be highly skilled, highly educated and add value to our company'
Ann Davies, Head of Country, Georgia, BP



ACCESS TO FRESH TALENT POOL

6

BREAKDOWN OF GRADUATES BY FACULTIES, 2020



OVER LAST 5 YEARS

Source: Geostat, Ministry of Education of Georgia

122,104 graduated from graduated from bachelor, master and professional programs

46,024 students graduated from Vocational Education Institutions

'We have today a very good engineering team because they are very responsive and very well educated'
Arie Weisbort, CEO Aerostructure Technologies Cyclone



Literacy Rate
98 %



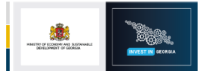
64 HEIs and 66 VETs



Population with Secondary Education
92 %

COMPETITIVE OPERATIONAL COSTS

7

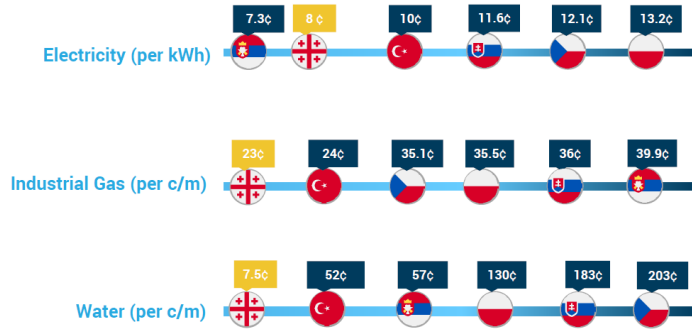


Green Energy
70% of generation form renewables

Power Exchange
Day ahead, intra day and balancing markets (operated By Nord Pool)

Corporate PPAs
All consumers (ex. Household) can find direct supplier

Partially Deregulated Gas Tariff
Buyer can choose supplier and negotiate price



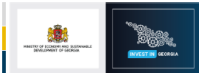
*all utility costs are given in USD.Cents

Source: fDi Benchmark from the Financial Times Ltd 2021



BENEFIT FROM THE MOST ATTRACTIVE TAX SYSTEM

8



0% Tax on Retained Profit

3rd Least Tax Burden Country in the World by Total Tax Rate (% of profit)

FREE **4** Free Industrial Zones
All located in strategic locations

Taxation System

- 0% or 15% Corporate Profit Tax
- 20% Personal Income Tax
- 18% Value Added Tax
- <1% Property Tax
- Select Items Excise Tax
- 0%, 5%, or 12% Import Tax (depending on goods imported)

- Pension contribution* – 2% paid by Employer, 2% paid by Employee
- Personal Income taxes for interest, dividends and royalties are just 5%
- Double Taxation avoidance Treaties with 56 countries

*up to 2% paid by Government until savings reach 60,000 GEL

WE ARE HERE TO SUPPORT YOUR BUSINESS

9



FREE INDUSTRIAL ZONES

Special Tax Regime

- Exemption from all taxes except Personal Income Tax (20%), which is paid from employees' salaries (goods produced for export)
- In case of import form other territory of Georgia, the company has to pay VAT and 4% of revenue from national sales
- Simplified Procedures and Available Facilities
- Great Location: Tbilisi (capital city), Poti (sea port), Kutaisi (International Airport)

TAX INCENTIVES

Virtual Zone Entity status

Export of IT services exempt from profit tax

International Company status

Profit and personal income taxes reduced to 5%

FINANCIAL INCENTIVES

State Support Programs

- Free lands & buildings for the manufacturing factory
- Subsidies for loan interest payment – 5% (Hotels and Manufacturing)
- Collateral Guarantee co-financing - up to 60% of the principal (Hotels and Manufacturing)

FDI Grants

- Eligible sectors: electronics, auto & aircraft parts, BPO, MRO, logistic centers
- Up to USD 300,000 cashback for the training of workforce and development of infrastructure & communications
- Investment obligations:
 - Manufacturing of electronics, auto& aircraft parts - at least 150 new jobs created and USD 3 mln investment
 - BPO - at least 200 new jobs created and USD 1.5 mln investment
 - MRO, logistic centers - at least 100 new jobs and USD 3 mln investment



Jacques Fleury

Président du Comité Géorgie des CCEF
Membre fondateur de la CC France-Géorgie

CEO Food Alliance, Cross 2, GWS
Directeur du Château Mukhrani

jfleury@falliance.ge

Jacques Fleury has been the driving force of a group of companies introducing innovative investments in the field of Agriculture and Agro-industry in Georgia. And for years, he has been involved in the development and restructuring of agro-industrial projects in many emerging countries with agronomic and socio-economic features often similar to those of Georgia (Iran, Egypt, Morocco, Greece, etc.)

In 1997, he was asked to become the CEO of the former Soviet flagship producer of mineral water, Borjomi, which was on the verge of bankruptcy. Together with two generations of controlling shareholders (EBRD, IFC, French and Dutch private investors from 1997 till 2002, Georgian and Russian investors from 2003 till 2011), he managed to rebuild it as the first group of mineral water in Eastern Europe, with 12 industrial plants, 15 brands in Georgia, Ukraine and Russia. His last important operation before the company was sold was the acquisition of Russian enterprise Saint-Springs from Nestle Waters in 2010. Borjomi, owned by the Russian Alfa Bank after 2011, now provides thousands of jobs and is one of Georgia's major exporters. Its restructuring under Fleury's leadership is used by Harvard Business School as a typical successful case in post-soviet economy.

From 2011 Jacques Fleury leaves Borjomi but decides to stay in Georgia. He plays a leading role in the rebuilding of the Georgian wine industry, in particular through two quality benchmarks, Château Mukhrani (founder in 2002-Participation later sold to Marussia (Frederik Paulsen) and from 2011 as CEO of GWS (acquired by Marussia from Pernod-Ricard), and through his decisive contribution to the professionalization of the Georgian Wine Association.

From 2014, Jacques Fleury decides to create his family majority owned agro-industrial group in Georgia.

In 2015, he sets up a strategic partnership with the large modern retailer Majid Al Futtaim (MAF) Carrefour Group and invests in some of its business premises.

He uses this strategic partnership driven by the final consumer to implement a programme of "Farm to Fork" development in primary agriculture and agri-processing in Georgia with some projects already launched

↓ La Team France : aides publiques ↓

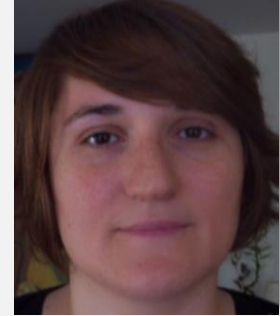


↑ La Team France : aides privées ↑



Pierre Mongrué

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



Cécile Hautefort-Hegazy

Coordinatrice réseau Île-de-France
Team France Export
cecile.hauteforthegazy@businessfrance.fr



LA TEAM FRANCE EXPORT ÎLE-DE-FRANCE A VOTRE SERVICE



Un conseiller International à vos côtés

Une gamme complète de solutions

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 Île-de-France



Le meilleur des solutions au bon moment



Une spécialisation sectorielle de bout en bout



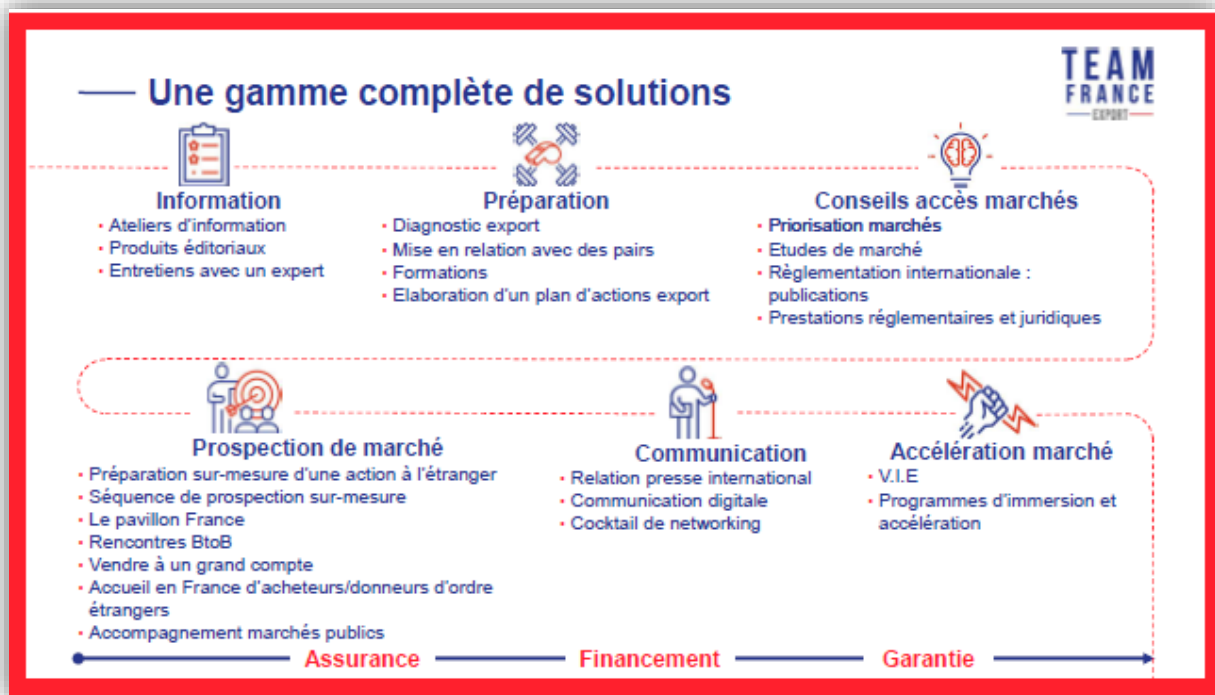
Un réseau International intégré sur plus de 60 pays



Un référent unique



Des outils digitaux pour booster l'accompagnement

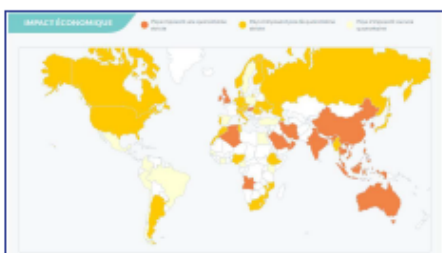


DEPUIS 2021, LES OUTILS DIGITAUX COMPLÈTENT ET AMPLIFIENT L'OFFRE DE SERVICES AUX EXPORTATEURS



L'INTELLIGENCE MARCHÉ : « MES INFOS MARCHÉS » VÉRITABLES CARTES MÉTÉO DE L'EXPORT

« Mes Infos Marchés » : 12 espaces d'information sectoriels et comptes personnalisés dédiés aux exportateurs



Déclinées par secteur d'activité, présentant la santé économique, les opportunités et les restrictions à l'entrée des principaux marchés étrangers

- 78 500 pages vues par 12 000 visiteurs avant la campagne de communication (mi-mars) – Déjà 2 350 fiches secteur ou marché publiées.
- Ouverture des **espaces personnalisés** début avril puis mise en ligne en mai de « Mes Infos V.I.E ».

L'EXPORTATEUR.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-échange, 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 masterclasses** 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)

32

IMPORTANT EFFORT DE DIGITALISATION DU PROGRAMME FRANCE EXPORT AFIN DE PERMETTRE AUX PME DE CONTINUER À PROSPECTER



Programme massif et digitalisé d'actions de prospection collectives à l'international :



650 opérations, dont 450 réalisées par Business France et 200 par les autres opérateurs. 200 « Pavillons France » sur les grands salons internationaux dont 135 réalisés par Business France.

Nombreux formats de nouvelles opérations digitalisées ou digitalisables afin de permettre aux entreprises françaises de continuer à prospecter malgré les restrictions de déplacement.

GRANDES E-VITRINES NATIONALES PERMETTANT AUX EXPORTATEURS D'EXPOSER ET DE PROSPECTER DE MANIÈRE ENTIÈREMENT DIGITALE

- Mobilisation active des acheteurs étrangers par le réseau international de Business France
- Pour les autres secteurs d'activité : référencement de l'offre française sur une dizaine de grands sites e-commerce BtoB de référence

3 « e-vitrines France » sectorielles : vins & spiritueux, produits agroalimentaires et cosmétiques/beauté



PLUS DE 3 250 ENTREPRISES INSCRITES ET 23 400 PRODUITS RÉFÉRENCÉS

DÉPLOIEMENT DU PLAN DE RELANCE EXPORT DEPUIS L'AUTOMNE 2020



UN FORT SOUTIEN FINANCIER AUX PME ET ETI SOUHAITANT SE DEVELOPPER OU ACCELERER A L'EXPORT



Mise en place du Cheque Relance Export et du Cheque Relance V.I.E.

Renforcement des moyens de l'assurance-prospection, notamment au profit des PME et ETI qui se lancent à l'export + Lancement de l'Assurance Prospection Accompagnement



LE CHEQUE RELANCE EXPORT : RENFORCER LA FORCE DE FRAPPE DES ENTREPRISES FRANÇAISES À L'INTERNATIONAL

Le chèque* en détails

1 500€ (max)
prestation d'accompagnement collectif vers des marchés cibles
(prospection collective, préparations et testing de produits collectifs, etc.)

2 000€ (max)
prestation d'accompagnement individuel
(appui et diagnostic export, élaboration de la stratégie export, présentation des marchés, acquisition pré-à l'export, communication, étude de marché, etc.)

2 500€ (max)
participation à un pavillon France sur un salon à l'étranger

Objectif ?
Participation financière aux actions de préparation et de prospection pour se projeter sur les marchés étrangers

Concrètement ?

50 % des dépenses éligibles d'une prestation d'accompagnement à l'international pris en charge



Contactez votre conseiller Team France Export !



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...).

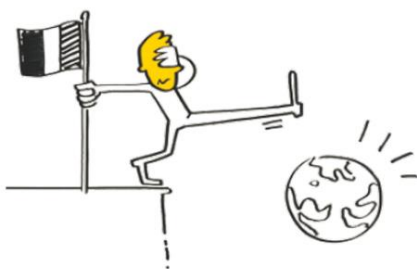


Bpifrance, Au service du développement international des entreprises françaises

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.

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 PME et ETI de financer les multiples dépenses liées au développement international (investissements corporels et incorporels, croissance externe, recrutements, VIE, etc.).

Au-delà de 150 000€, il accompagne un crédit bancaire à moyen terme ou un apport en fonds propres d'un montant égal.

- Une durée de 7 ans.
- Un différé d'amortissement en capital de 2 ans.
- Pas de garantie.



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.



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...

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 réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale en dehors de l'Espace Economique Européen (28 pays de l'Union Européenne et de l'Islande, du Lichtenstein, de la Norvège et de la Suisse), contre le risque de défaillance économique de la filiale.

Concours garantis :

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

Durée :

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

La société mère française doit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 460 m€ et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne.

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 réalisés par une société mère française pour la création, l'acquisition ou le développement d'une filiale en dehors de l'Espace Economique Européen (28 pays de l'Union Européenne et de l'Islande, du Lichtenstein, de la Norvège et de la Suisse), contre le risque de défaillance économique de la filiale.

Concours garantis :

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

Durée :

La durée de la garantie est de 7 ans maximum.

La société mère française doit réaliser un chiffre d'affaires annuel inférieur à 460 m€ et ne doit pas être majoritairement détenue, directement ou indirectement par des intérêts hors Communauté Européenne.

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 deux 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 vous permet de finaliser des projets plus matures en devises sans supporter le risque de variation de la devise par rapport à l'euro.

Devises éligibles : Dollar US, Dollar canadien, Yen, Livre sterling, Franc suisse, Couronne danoise, Dollar de Singapour, Dollar de Hong Kong, Couronne suédoise et Couronne norvégienne

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 : 60%

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.

Zoom sur...

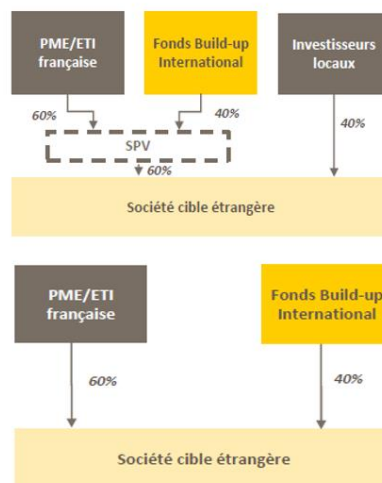
Le fonds Build-up International (FBI)

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 MC (C. \$, devise locale)	Cibles Small-Mid Cap étrangères (10 MC < VE < 150 MC)
Capitalement 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





Muriel Bouillon

Coordinatrice de l'action économique
Direction interrégionale des Douanes d'Île-de-France

muriel.bouillon@douane.finances.gouv.fr



Vous souhaitez vous développer à l'international ?



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

Une action confortée et renforcée par une nouvelle stratégie pour 2022-2025,

==> un contrat d'objectifs et de moyens pour travailler en lien étroit avec les opérateurs, sécuriser les échanges internationaux, soutenir la compétitivité économique et être en interaction constante avec les partenaires publics ou privés

25 et 26 janvier 2022



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: l'attaché douanier à Moscou couvre la Fédération de Russie, l'Ukraine, l'Azerbaïdjan, l'Arménie, la Géorgie, la Biélorussie, le Kazakhstan, le Kirghizstan.



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 78,91,92ou 95: pae-paris-ouest@douane.finances.gouv.fr

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

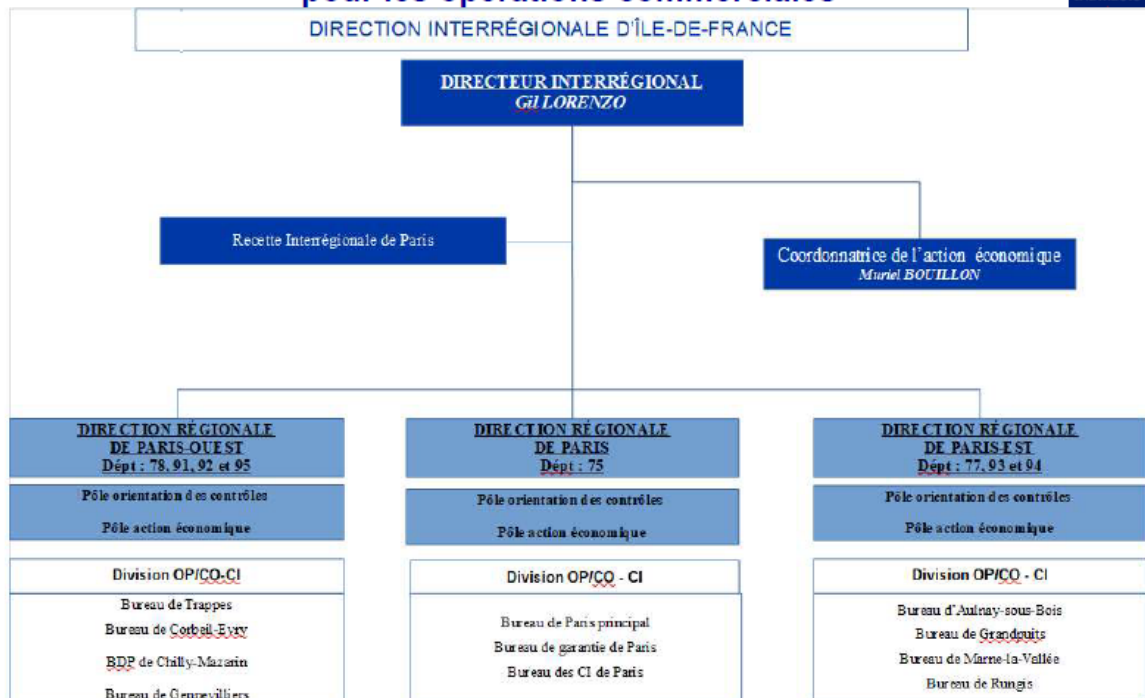
⇒ pour vous orienter sur le bon interlocuteur et vous aider en Île-de-France :

Muriel BOUILLON : coordonnatrice de l'action économique
muriel.bouillon@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





Atanaska Guillaudeau

Déléguée générale
OSCI

dq@osci.trade



OSCI

LES ACCÉLÉRATEURS
DU DÉVELOPPEMENT
INTERNATIONAL

Présentation de l'OSCI
Janvier 2022

www.osci.trade – siège : 20, av Rapp, Paris 75007, Tél : +33 1 53 59 16 39

LEAGUE EXPORT
L'import autrement

Qui sommes – nous ?

L'OSCI est la fédération des sociétés privées dédiées au développement international des entreprises.



Nos adhérents interviennent à tous les stades de la chaîne de valeur de l'internationalisation des entreprises françaises.

Ils proposent des prestations spécialisées :



Par métier

Accompagner la réflexion stratégique

Répondre aux urgences sur leurs marchés d'exportation



Par zone géographique

Assurer la continuité de leurs opérations exports et actions internationales

Proposer des solutions d'internationalisation « clés en mains »

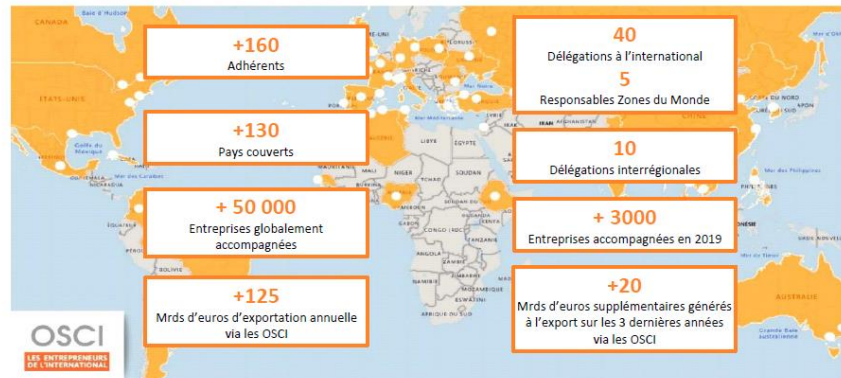


Et/ou par secteur d'activité

Continuer leur déploiement à l'international, pays après pays

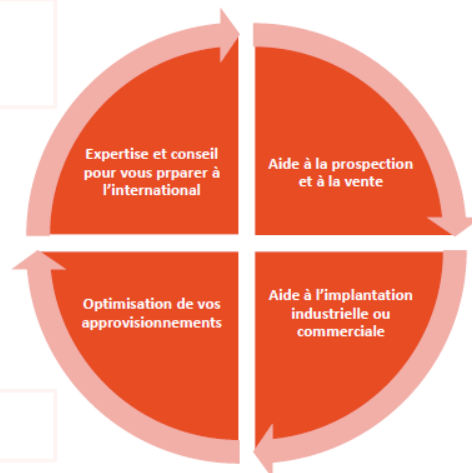
Mais aussi proposer des services complémentaires essentiels à l'internationalisation

L'OSCI en chiffres



Les services de nos adhérents

- ✓ Stratégie et organisation
- ✓ Stratégie marketing et marketing opérationnel
- ✓ Responsable export externalisé



- ✓ Sourcing
- ✓ Gestion déléguée des importations
- ✓ Service de contrôle qualité

- ✓ Etudes et analyse des marchés/Intelligence économique
- ✓ Recherche et qualification de partenaires (agents, distributeurs)
- ✓ Prospection directe : rencontres / suivi de négociation avec les prospects
- ✓ Collaborateurs commerciaux à temps partagé
- ✓ Agents export/Représentation commerciale
- ✓ Distribution de produits par des sociétés de commerce international : Négociant international, Commissionnaire en marchandises, Bureau d'achat, Agent commercial export

- ✓ Création d'entité juridique locale
- ✓ Recrutement, coaching et hébergement, portage de salariés / VIE
- ✓ Direction et gestion de filiales pour votre compte
- ✓ Conseil en fusions acquisition

Export as a service

Pourquoi Externaliser les services Export ?

€ Economie

Budget maîtrisé et très inférieur à celui d'une solution interne (modèle fixe minimal + variable sur résultat)

🤝 Culture du résultat

Même culture du résultat que l'entreprise mandante

👤 Ressources expérimentées

Ressources opérationnelles immédiatement disponibles (en France et/ou à l'international)

🎯 Service sur mesure

Service clés en mains, adapté aux objectifs

🔄 Souplesse et flexibilité

Modalités définies avec l'entreprise

👤 Professionnalisme

Mêmes atouts qu'une grande entreprise

🔒 Sécurité

Couverture du risque

👁️ Transparence

Agir pour et au nom de l'entreprise cliente, sous son nom



Zhanybek Utegenov

Directeur de projets
CIFAL Kazakhstan

zhanybek.utegenov@cifalgroupe.fr

CIFAL Kazakhstan

- Situé au centre d'Eurasie, le Kazakhstan utilise son voisinage avec 3 pays de 5 membres BRICS (Chine, Russie, Inde) ;
- 59 % de PIB de toute l'Asie Centrale ;
- Croissance de PIB d'après EBRD (11.2021) : 3,6% ;
- PIB per capita : 7 525 EUR ;
- Chômage : 5% ;
- Monnaie nationale : Téngré (1 € = 495 KZT; 1 \$ = 434 KZT) ;
- Taux d'inflation : 8,9% (EBRD)



CIFAL

Échanges économiques bilatéraux

Principaux fournisseurs du Kazakhstan en 2020	
1	Russie 34,9%
2	Chine 16,7%
3	Corée du sud 12,8%
4	Allemagne 4,7%
5	Etats-Unis 3,0%
6	Turquie 2,4%
7	Italie 2,4%
8	France 2,2%
9	Ouzbékistan 2,0%
10	Biélorussie 1,7%
	Autres 17,2%

Principaux biens exportés par la France

Source:  Trésor
DIRECTION GÉNÉRALE



- ✓ **Exportations FR vers KAZ = 590 M EUR en 2020**
 - En augmentation depuis 2017, plus haut niveau depuis 2015
 - +40,1% par rapport à 2019
- ✓ **Pétrole brut = 1,45 Mds EUR importés.**
 - Pétrole brut = 91,9% de nos importations depuis le KAZ
- ✓ **Biens FR exportés :**
 - Aéronefs = 32,7% du total (194 M EUR)
 - Locomotives = 15,7% (93 M EUR)
 - Médicaments = 8,4% (50 M EUR)
 - Secteur agricole = 10,3% (61 M EUR)
- ✓ **Hors pétrole brut, notre balance commerciale est excédentaire de 466 M EUR**
- ✓ **3 pays en tête. La France bien placée hors pays voisins.**
- ✓ **ALL : 90% investissements dans l'économie non-extractive, près de 800 entreprises au KAZ. Exports de machines (31,7%), Aéronefs (14,5%) et produits pharmaceutiques (13%).**
- ✓ **IT : Fourniture d'équipements pour l'industrie pétrolière (tuyaux, pompes, valves etc.) 1^{er} acheteur mondial de pétrole KAZ (2^{ème} client du KAZ derrière la CN). Diversité limitée. Machines (40,2%), ouvrages en fer et acier (17,1%) et produits pharmaceutiques (8,2%).**





CIFAL au Kazakhstan, depuis 1992 :

- La construction du palais présidentiel : Bouygues
- Le contrôle aérien : Thomson/Thales
- Équipements pétroliers : les services industriels aux sous-traitants d'AGIP-ENI
- Coopération avec General Electric
- Accompagnement de PME et d'ETI



Secteurs potentiels pour les sociétés françaises :

Priorités sectorielles :

- Transition énergétique
- Infrastructures de transport et logistique
- Agriculture
- Santé

Priorités thématiques :

- Digitalisation / innovation
- Décarbonation de l'économie
- Transition écologique/ville durable



Contacts :

Kazakhstan – Almaty – 187, rue Chokine
Tél.: +7 701 366 33 36
France – Paris – 188, rue de Rivoli



Olga CHEVÉ

Fondatrice et dirigeante
Adekvat

olga.cheve@adekvat.fr






L'international à portée de main

Société d'accompagnement à l'international, notre cabinet contribue au développement des entreprises françaises à l'export depuis 2016. Située en Pays de la Loire près d'Angers, nous travaillons avec les PME partout en France.

Mission: Rendre les pays d'Asie centrale et UEEA accessibles au plus grand nombre de PME françaises en leur simplifiant les démarches à chaque étape du parcours.

Obstacles:

-  Barrière de la connaissance
-  Barrière des moyens
-  Barrière du processus

Nos solutions:

- Recherches et études
- Support opérationnel
- Support marketing



Cas clients: Focus Ouzbékistan



E-mail:

olga.cheve@adekvat.fr

Mob: 06 80 22 42 46

Suivez-nous sur [LinkedIn](#)



Ludovic Girod

Fondateur et dirigeant
Experto consulting

ludovic.girod@experto-international.com

With a 16 years background, Experto Consulting is providing Market Entry Services for the western European and International Companies targeting Azeri, Georgian and Ukrainian markets.



EXPERTO Consulting

About Us

With a 16 years background, Experto Consulting is providing Market Entry Services for the western European and International Companies targeting Azeri, Georgian and Ukrainian markets:

- The company is conducting distributor, supplier and partner selection, trade missions, market studies, price surveys and due diligences.
- Also providing company registration services, recruiting and administrative support solutions especially for accounting and payroll management.
- Developing export support service portfolio for the foreign companies wishing to enter the French market.

Experto Consulting has consolidated knowledge and references in many sectors: agriculture, food & FMCG products, pharma & healthcare, retail & franchising, infrastructures, energy and equipment ...

... with more than 550 customers in these sectors since 2006.

Our Expertise

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| Food & Beverages | Transport & Logistics |
| FMCG | Retail & Distribution |
| Hydro & Energy | Medical, Pharma & Cosmetics |
| Industries & Equipment | Hospitality & Tourism |
| Telecom & IT | Agriculture & Agro-Industries |
| Infrastructures & Environment | Textile |

EXPERTO Consulting

Our Solutions

Market entry

PARTNER SEARCH AND SELECTION

- Based on your criteria, we identify and select the best available partners on the market for any of your local projects.
- Meet your future partners during B2B meetings, organized and supported by our local double culture expert team.

TRADE MISSION

- Discover the market We have great experience of organizing individual or collective trade missions on behalf of different trade bodies.
- Besides Business-to-Business meetings, these missions can also include store visits, market presentations and turn-key conferences, production site visits, media events or any other type of specific format of visits.

MARKET RESEARCH AND PRICE SURVEY

- We manage different types of market research, with both qualitative and quantitative approaches.
- We are also very experienced in conducting store check studies with customers like Coca-Cola, Lactalis, Carrefour, Bricorama, Lukoil, etc.

DUE DILIGENCE

- Experto Consulting offers its expertise in conducting commercial due diligences of local companies or individuals.
- This service provides deliverables of in-deep presentation of the activity of the targeted structures and people, along with evaluation of their local reputation, list of the court litigations, main partners, etc.
- These investigations are thoroughly performed thanks to the direct access to commercial and real estate registries and to various local databases.

Our Solutions

Sales Development

SALES FOLLOW-UP

- Get advantage of our local expertise and experience to develop your business in our region.
- After the definition of your target audience, we build exhaustive and pertinent database of profiles.
- We organize meetings with your future partners during your visit or online. Our local double culture expert team is assisting you all the way.

COMMERCIAL REPRESENTATION

- Experto Consulting is the official commercial representative of a number of European businesses active in retail, energy, textile and agro-industrial sectors.
- We offer agent services and, in some cases, in addition to the commercial development, we also provide marketing support.

Our Solutions

Local Support

COMPANY REGISTRATION

- Experto Consulting has supported many foreign companies in the registration process of their subsidiaries.
- This support includes opening of bank account, tax registration and any other kind of administrative support as well.
- We are also able to prepare Partner agreement and to assist you in your negotiation to acquire a local company.

RECRUITING

- Experto Consulting can provide critical support and advises for the recruiting of your first employees, implementing a full recruiting or head-hunting process, from job description, announcement, pre-selection, interviews to testing.

ACCOUNTING AND OTHER LOCAL SUPPORT SERVICES

- In Georgia, we are providing Accounting and Administrative support to some foreign companies we are supporting.
- We can also provide domiciliation services.

EXPERTO
Consulting

Our References





Bogdan Gadenne-Feertchak

Directeur des opérations
MEDEF International

bgadenne@medef.fr



Le Conseil des affaires franco-kazakhstanais (CAFK)

est né de la fusion en 2008 du Conseil de chefs d'entreprise France-Kazakhstan de MEDEF International, existant depuis 1992, et d'une initiative commune des Présidents de la République français et kazakhstanais.

M. Yves-Louis DARRICARRERE, *senior advisor* au sein de la banque [Lazard](#), assure la présidence de la partie française du Conseil, et M. Aidan KARIBZHANOV, président du Conseil d'administration de Visor Holding, celle de la partie kazakhstanaise. M. Guy SIDOS, président directeur général du groupe [Vicat](#), est vice-président de la partie française du CAFK.

Si, au cours de la décennie 1990-2000, les actions de MEDEF International avec le Kazakhstan concernaient essentiellement les domaines liés aux énergies fossiles et à la sécurité, le Conseil a progressivement pu constater l'intérêt croissant d'entreprises françaises pour saisir les opportunités naissant :

- ✓ de la diversification et la libéralisation progressives de l'économie kazakhstanaise,
- ✓ de l'insertion progressive du Kazakhstan dans le jeu commercial régional et mondial, notamment depuis son adhésion à l'[Union économique eurasiatique](#) et l'[OMC](#) en 2015,
- ✓ et de l'accroissement de pouvoir d'achat que connaît ce marché (17 M. d'habitants pour un PIB 160 G\$).

La signature, en 2008, d'un partenariat stratégique entre la France et le Kazakhstan est venu donner une impulsion supplémentaire aux relations d'affaires complété, plus récemment, par une volonté de développer des coopérations dans les secteurs de l'agriculture, des énergies renouvelables et dans le numérique. Dix ans après, en 2018, les entreprises françaises, principalement issues des secteurs des énergies, de la construction et des infrastructures, des transports, de l'aéronautique et du spatial, de l'agroalimentaire, de la santé et de la distribution avaient investi près de 13 G\$ au Kazakhstan, plaçant la France dans le top-5 des investisseurs étrangers dans le pays.



Le Conseil d'entreprises France-Ouzbékistan

a débuté son activité en 1992, au lendemain de l'indépendance de l'Ouzbékistan. Succédant à M. Christian MONS, alors président du GICAT et M. Christophe FONTAINE, président de Roxalex, M. Claude IMAUVEN, Président du Conseil d'administration, Administrateur indépendant de Orano assure aujourd'hui la présidence du Conseil.

Faisant écho au mouvement d'ouverture et de réformes économiques, entamé par le nouvel exécutif ouzbek fin 2016, le Conseil a pris le parti d'amplifier et de diversifier ses actions afin de permettre au plus grand nombre d'entreprises françaises :

- ✓ d'évaluer les opportunités nouvelles qu'offre l'Ouzbékistan,
- ✓ de rencontrer les nouveaux décideurs, compétents pour leurs projets,
- ✓ et de se positionner sur le marché ouzbek, en partenariat avec des entreprises locales, ou dans le cadre d'appels d'offres.

Si, au cours des 20 années passées, les relations entretenues avec les autorités ouzbèkes dans le cadre du Conseil concernaient surtout les domaines de souveraineté ou liés à l'agriculture, la modernisation lancée dans les principaux secteurs de l'économie et dans le secteur financier, ainsi que le développement des infrastructures et des services publics destinés aux 32 M d'habitants font

apparaître des opportunités d'affaires nouvelles, dans la capitale comme en région.

Depuis 2016 le Conseil a renforcé le cadre de son action grâce des accords de coopération nouveaux avec le [Comité d'Etat pour les investissements](#) et la [CCI d'Ouzbékistan](#), et associe étroitement à ses activités les *task forces* sectorielles de MEDEF International, en particulier dans les secteurs de la [ville durable](#), du [numérique](#), des [énergies nouvelles](#) ainsi que des [financements multilatéraux](#), un sujet redevenu central depuis l'engagement plus massif des bailleurs multilatéraux et bilatéraux.



Conseil d'entreprises France-Mongolie

MEDEF International a structuré ses activités avec la Mongolie dès la fin des années 1990, alors que le pays parachevait sa transition politique et la libéralisation de son économie. Le Conseil d'entreprises France-Mongolie, créé en 2000, est aujourd'hui présidé par M. Claude IMAUVEN, Président du Conseil d'administration, Administrateur indépendant de Orano, succédant à M. Christophe FONTAINE, président de Roxalex.

Le Conseil accueille, au fil des ans, un nombre croissant d'entreprises françaises, grands groupes comme ETI, désireuses de prendre une part active dans la diversification économique de la Mongolie, dans des secteurs comme l'agroalimentaire, l'énergie, le tourisme, la santé, la distribution, la construction ou dans le cadre de marchés portant, entre autres, sur la modernisation des services municipaux et des infrastructures, sur la sécurité ou encore la digitalisation.

Marché de taille modeste (3 M d'habitants) et sensible aux fluctuations des prix des matières premières, la Mongolie recherche également la diversification de ses partenariats économiques et commerciaux, un choix politique volontariste qui conduit les autorités à attirer notamment les entreprises européennes, qualifiées de « troisième voisin ».



Le Conseil d'entreprises France-Azerbaïdjan

a débuté son activité en 1992, au lendemain de l'indépendance de l'Azerbaïdjan. Répondant à l'ouverture de l'économie aux partenaires étrangers et à la politique de diversification sectorielle conduite par les autorités azerbaïdjanaises, le Conseil a significativement accru et diversifié ses actions pour le bénéfice d'un nombre croissant d'entreprises françaises, en particulier sur la décennie passée.

Le Conseil offre aujourd'hui aux grands groupes, ETI et PME internationalisées un appui et un accompagnement collectifs dans leur approche du marché azerbaïdjanais, le développement de leurs activités et partenariats locaux et la conduite de leurs projets dans le pays, en particulier dans les secteurs non-pétroliers. Un accord signé en 2011 est venu renforcer la coopération établie avec l'agence publique [Azpromo.](#), suivi, en 2019, d'un MOU de coopération convenu entre MEDEF International et la [CCI France-Azerbaïdjan](#), à l'occasion de la visite à Bakou de M. Geoffroy ROUX DE BEZIEUX, président du MEDEF.



Conseil d'entreprises France-Turkménistan

MEDEF International a initié ses premiers contacts avec les autorités turkmènes en 1995, avant de donner plus d'ampleur à ses activités en créant le Conseil d'entreprises France-Turkménistan, en 2008, suivant de peu l'accession au pouvoir du président M. Gurbangouly BERDIMOUHAMMEDOV et l'organisation,

par MEDEF International, de la première délégation du secteur privé français dans le pays.

Le Conseil suit depuis deux décennies les évolutions politiques, sociales et économiques du Turkménistan, et les opportunités d'affaires qui s'y dessinent notamment dans le cadre des priorités tracées par les autorités ou grâce à la structuration progressive de secteurs de l'économie.



Le Conseil d'entreprises France-Géorgie

a débuté son activité en 1992, au lendemain de l'indépendance de la Géorgie.

Le Conseil offre un appui et un accompagnement collectifs aux grands groupes, ETI et PME, intéressés par la Géorgie, en nombre croissant depuis 2008. Pour la plupart déjà actives en Eurasie, ces entreprises souhaitent tirer profit des opportunités nouvelles naissant de la modernisation des infrastructures et de la diversification économique de la Géorgie (tourisme, énergie, logistique, agriculture, agroalimentaire) ou encore de la localisation géographique favorable du pays, entre Occident et Orient.

Marché modeste (3,5 M hab., PIB de 15 G€) mais bénéficiant d'un accès à 800 M de consommateurs grâce à une série d'accords de libre-échange, la Géorgie a mené de vastes réformes structurelles au cours de la décennie passée, renforçant ainsi sa compétitivité et son attractivité (pays classé 6^{ème} sur 180 dans le classement *Doing Business* de la Banque Mondiale). L'engagement important des bailleurs de fonds internationaux ([Banque Mondiale](#), [BERD](#), [BAsD](#)) et bilatéraux vient par ailleurs renforcer les perspectives d'affaires dans des secteurs comme la rénovation urbaine, la transition écologique, les transports. En 2017, MEDEF International a renforcé le cadre de ses actions avec la Géorgie par des accords de coopération avec l'agence publique [Invest in Georgia](#), et l'association patronale [Business Association of Georgia](#) représentant le très dynamique secteur privé géorgien.



CAP'IDF

LE MAGAZINE DU MEDEF DE LA RÉGION CAPITALAIRE

#MagCAPIDF - DÉCEMBRE 2021

Mouvement
des **Entreprises**
de **France**
Île-de-France



Retrouvez dans le dernier n° du magazine du MEDEF Île-de-France le dossier spécial : **« TPE-PME, comment se lancer à l'international ? »**

Au sommaire :

- Comment financer son développement international ?
- La banque publique d'investissement Bpifrance accompagne les PME avec de nombreux dispositifs
- Des aides régionales en hausse
- S'appuyer sur le réseau
- Quel pays cibler en priorité ?
- Prendre en compte les contraintes douanières

Mais aussi :

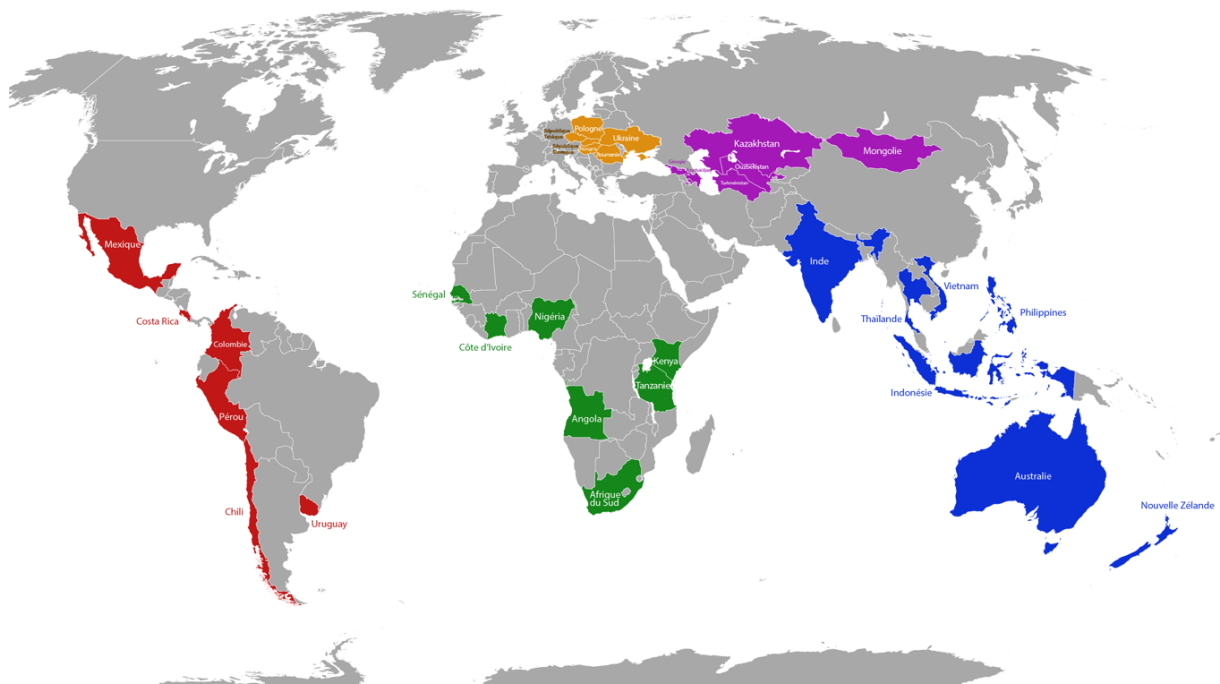
👉 [Entretien avec Franck Riester, ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité](#)

👉 [60 % des PME et ETI exportatrices envisagent d'accélérer leur activité internationale et privilégient l'Europe](#)

👉 [Les V.I.E, des talents clés pour la relance export](#)

Disponible sur www.medef-idf.fr

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 pays : @istockphoto
- Photos ambassades : sites web et RS des ambassades

Dossier réalisé par Elena Natalitch / MEDEF IDF