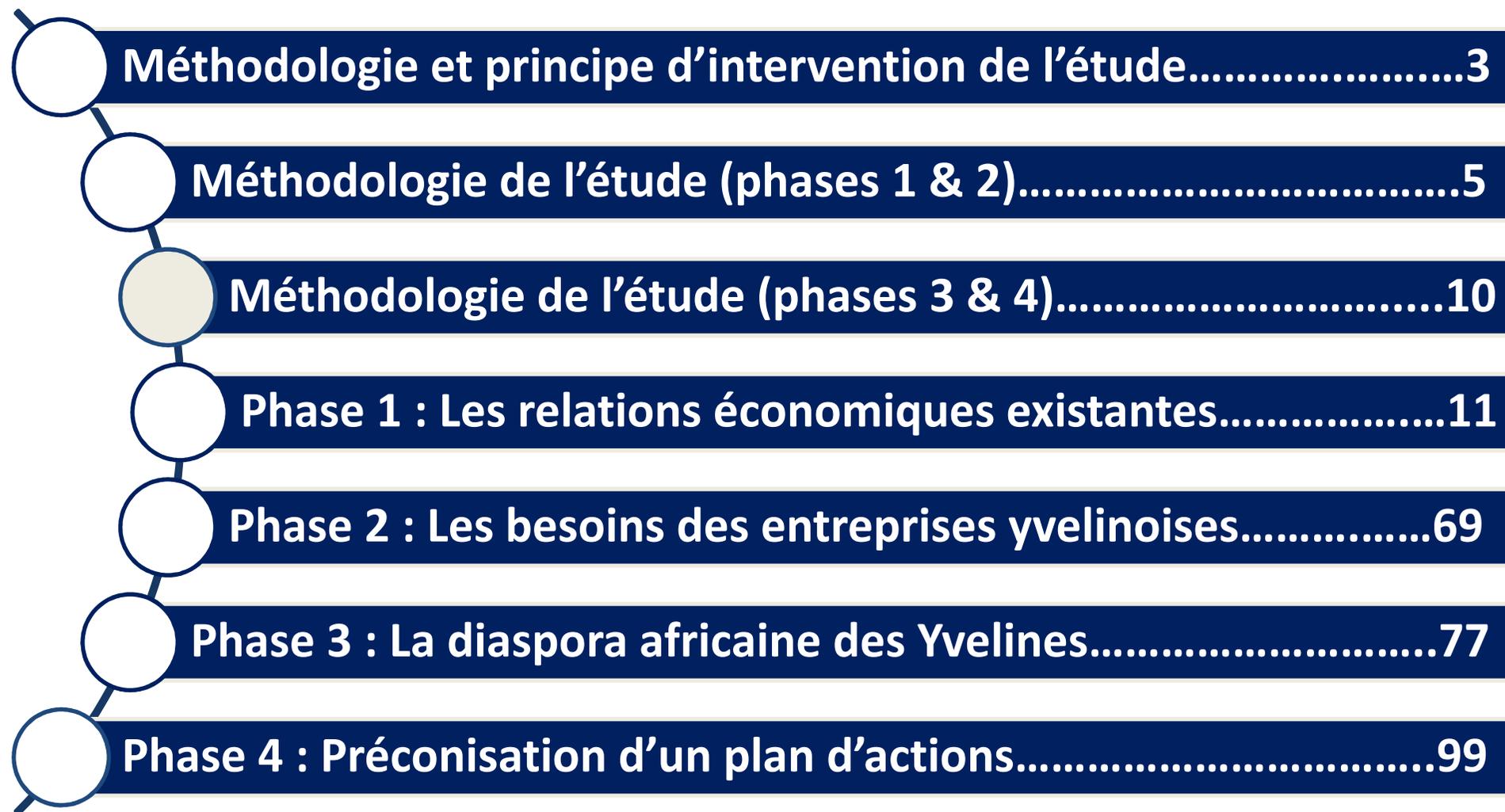




Rapport d'étude

Etude sur l'état des relations économiques
entre les Yvelines et l'Afrique



	Méthodologie et principe d'intervention de l'étude.....	3
	Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2).....	5
	Méthodologie de l'étude (phases 3 & 4).....	10
	Phase 1 : Les relations économiques existantes.....	11
	Phase 2 : Les besoins des entreprises yvelinoises.....	69
	Phase 3 : La diaspora africaine des Yvelines.....	77
	Phase 4 : Préconisation d'un plan d'actions.....	99

- + Annexe 1 : Questionnaire administré auprès de PME et ETI des Yvelines
- + Annexe 2 : Entretiens et synthèse de grands comptes yvelinois
- + Annexe 3 : Entretiens et synthèse d'organismes para-économique relevant de la formation
- + Annexe 4 : Contacts PME et ETI

Méthodologie et principe d'intervention de l'étude

3

Phase 1 : Diagnostic économique et quantitatif

Recenser les entreprises des Yvelines exportant ou important déjà des produits ou des services vers ou depuis le continent africain, d'apprécier les produits et volumes échangés et de recenser les organismes para-économiques.



Phase 2 : Etude qualitative sur les freins et les envies d'Afrique

Identifier les freins et les besoins des entreprises du département qui exportent ou qui importent déjà des produits vers ou depuis le continent africain afin de renforcer leurs relations commerciales.

Identifier les entreprises du département qui souhaitent se développer sur les marchés africains.



Phase 3 : Détecter les entreprises / secteurs d'activités privilégiés par la communauté africaine yvelinoise

Repérer les principaux secteurs d'activités et les entreprises qui entretiennent des liens avec la diaspora africaine présente dans les Yvelines.



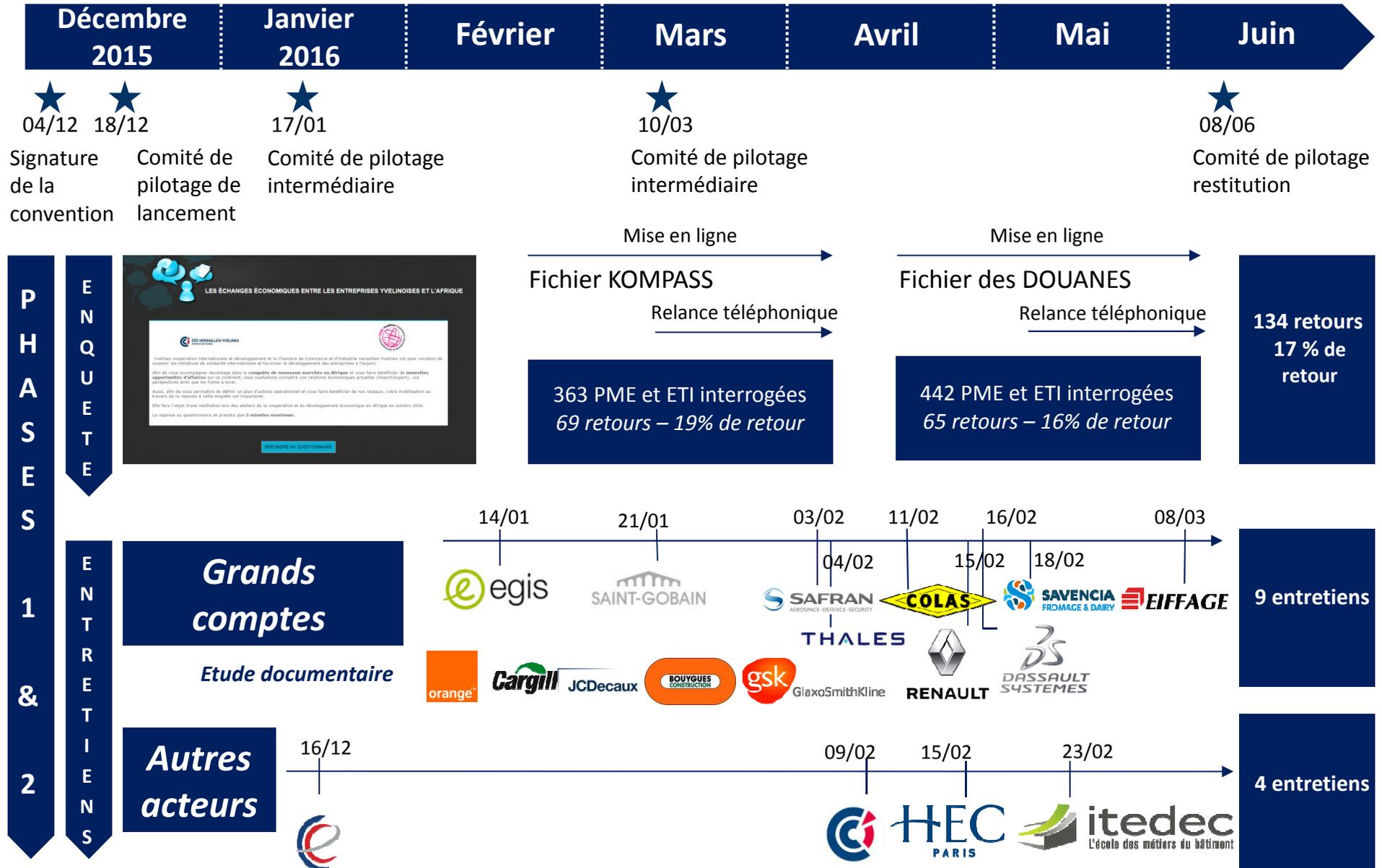
Phase 4 : Elaboration d'un programme d'actions

Co-construire sur la base des résultats des phases précédentes, un plan d'actions au GIP YCID lui permettant de formuler des propositions aux acteurs yvelinois (entreprises, organismes para-économiques) concernés par le développement des relations économiques avec l'Afrique.

Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Calendrier et planning de réalisation

4



Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Administration de l'enquête

5

Sources de l'enquête

- Sources mobilisées :
 - Contacts du réseaux CCI :
 - membres PLATO International 2015 et 2016 : 25 entreprises
 - visiteurs Faites de l'International 2015 : 35 entreprises
 - utilisateurs Carnets ATA : 158 entreprises
 - abonnés exportateur.com : 46 entreprises
 - membres Cercle des exportateurs : 13 entreprises
 - membres Comité d'Echange Afrique France : 6 entreprises
 - Abonnés KOMPASS : 194 entreprises (achat du fichier et réception le 14/12/2015)
 - Fichier Douane : 1105 entreprises (TPE à grands comptes)
 - Population de l'enquête : 805 entreprises du département dont au moins 1 adresse mail identifiée soit 2 591 contacts
- Soutien du CCEF 78

Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Administration de l'enquête

Caractéristiques des cibles

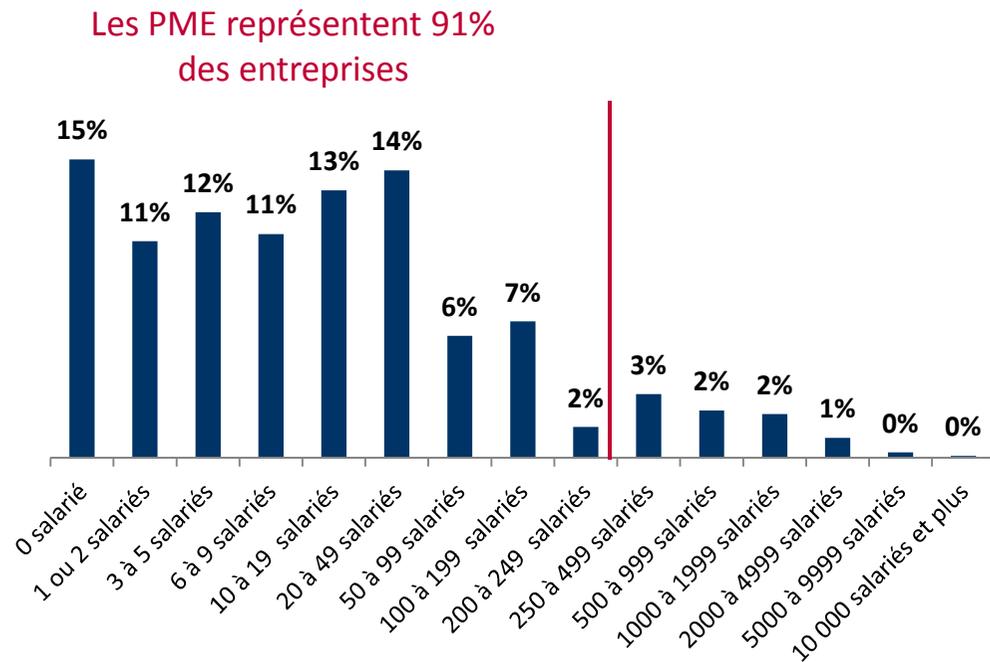
6

Filière d'appartenance de l'entreprise

805 entreprises
contactées



Effectifs

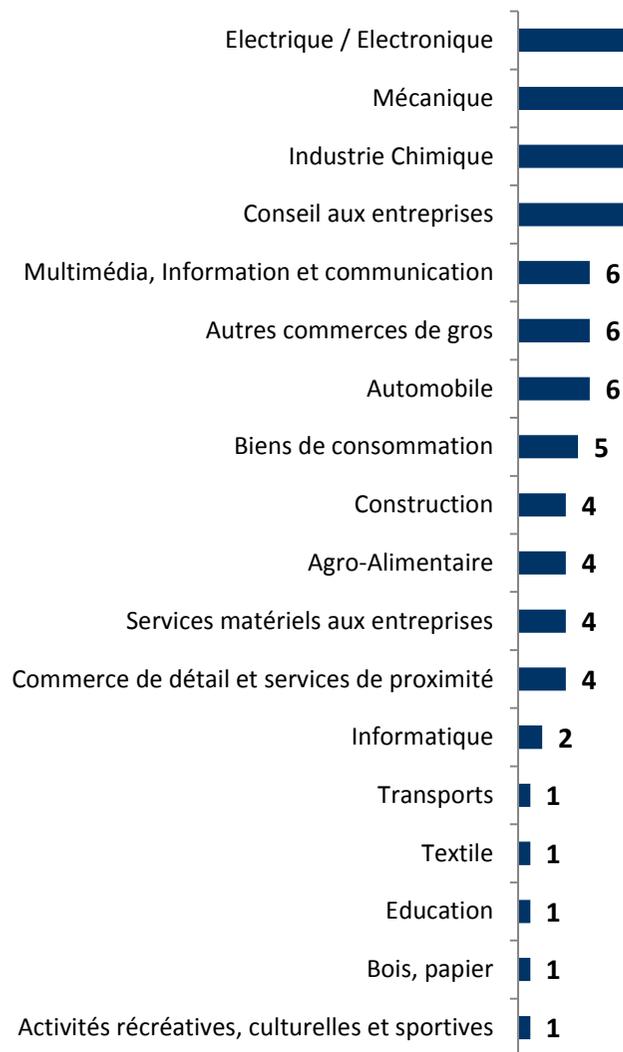


Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Administration de l'enquête

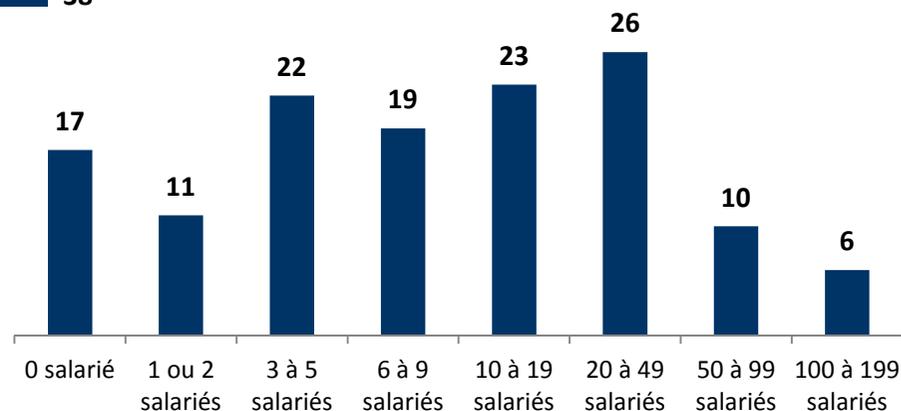
Caractéristiques des répondants

Filière d'appartenance de l'entreprise

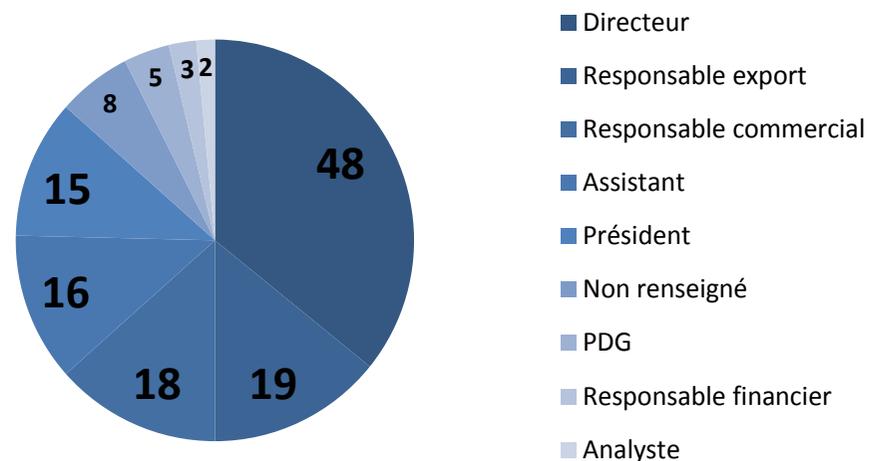


134 PME et ETI répondantes
Marge d'erreur de 7,5%

Effectifs



Fonction des répondants



Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Administration de l'enquête

8

Les entreprises répondantes par filière

- **Activités récréatives, culturelles et sportives**
VISONEO

- **Agro-Alimentaire**
ANDRESY CONFITURES
CHANTOVENT S.A.
FOODBIOTIC
santarome

- **Assainissement, voirie et gestion des déchets**
TECHNITAL Sarl

- **Automobile**
Allmakes France
AUTO FRANCE PARTS SAS
CEDREY
eberspächer
SOCITEC
STARCO NORDIC PNEU

- **Autres commerces de gros**
2NT IMPORT EXPORT
Acomat International
ADDAIR
CIE FRANCAISE PROMOTION INDUSTRIELLE
FERRANT
JAGG

- **Biens de consommation**
ADP CONSEIL ASSOCIES DESIGN PROD
CB NETWORKS
EUREDUC
LUSTINER FRANCE
TECNIFIBRE

- **Bois, papier**
KAPPES FRANCE

- **Commerce de détail et services de proximité**
BDI SARL
EBS Le Relais Val de Seine
HORIZON EDUCATION
INTERLUDE GAMES

- **Conseil aux entreprises**
AMACH CONSULTING
ARTEM
AVETA GLOBAL
BEGC
DIAGWAY
EXSPRI
FIAT CHRYSLER FINANCE ET SERVICES
HIPPOCAMPE RH FORMATION
IMPAQT CONSEIL
METALLIAGES
SERGI TRANSFORMER PROTECTOR
SOMOCOM
VECTRA

- **Construction**
BLUFAQ FRANCE
ISCHEBECK France
SA PROMAT
VALAM TP

- **Education**
collectelecom

- **Electrique / Electronique**

AIRWELL Residentail SAS
Berthold France SAS
BRITEXCO
C E V
CAFCA
COMPOSANTS INDUSTRIELS VARAY
Coopération Equipement Service International CESI Sarl
CUC
DESMI SARL
DIDALAB
etronics sarl
Etudes Industrielles commerce international (E I C I)
Flexlink Systems SAS
FLOTTWEG FRANCE
Flux France Sas
FORDIA EUROPE
FRANCE MESURES GENERALES
FRIELECTRIC
Industrial Parts & Consulting
ISA ELECTRONIQUE
JENSEN FRANCE
KADANT JOHNSON FRANCE B.VETHERLANDS
MB ELECTRONIQUE SA
MESCAN
METRACOM
NIR-INDUSTRY
NORDIQUE FRANCE SA
RBK
rhombus
SCANELEC
SOCIETE FRANCAISE D'ELECTROPHYSIQUE
SOFFIL
SOLS MESURES
SOUDAX
Stulz France
TECHNICOME COM
THORLABS SAS
voestalpine Bohler Welding SAS

Méthodologie de l'étude (phases 1 & 2)

Administration de l'enquête

9

Les entreprises répondantes par filière

- **Industrie Chimique**

ACADEMIE SCIENTIFIQUE DE BEAUTE
BERKIMPEX FRANCE
BERKIMPEX FRANCE SA
Carl Zeiss Meditec France
FOURS ET REFRACTAIRES S A S
GENERIK
KONTRON MEDICAL - ESAOTE FRANCE
KWIZDA FRANCE SAS
LABORATOIRES JOLLY JATEL
MEDITEST
NEXTPHARMA SAS
PLASTYL
SAS Usines Gabriel Wattelez
SOCIETE OVILLOISE DE RECHERCHES ET
APPLICATIONS COMMERCIALES
Takara Bio Europe SAS
Vantage Specialty Chemicals

- **Informatique**

IPSILAN NETWORKS
Uvw

- **Mécanique**

APILOG
BELTIS
BUREAU COMMERCIAL MARKETING
ECOFIX
EPURO
ERMELEC
ESIM
EUROUTILS
IDEAL Technologies
Meca Vit
MECANINDUS
OSMOTECH
PINON
SAS BOULET
SEH
SOFRATEST
STE DIESEL MARINE
SULZER POMPES FRANCE
XTREME FILTRATION PERFORMANCE

- **Multimédia, Information et communication**

ACS FRANCE
BEP CONCEPT
Cap Programmes
GEOSYSTEMS France
Gestimum
ICEB SAS

- **Services matériels aux entreprises**

FICHET-BAUCHE TELESURVEILLANCE
O PORTAGE
SERVICE MEDICAL INTERNATIONAL
SOLUPREST

- **Textile**

SITM SAS

- **Transports**

COMINTER

Méthodologie de l'étude (phases 3 & 4)

Calendrier et planning de réalisation

10



P
H
A
S
E
S
3
&
4

Phase 3 : Détecter les entreprises / secteurs d'activités privilégiés par la communauté africaine yvelinoise

Objectif : Déterminer quels sont les principaux secteurs d'emploi de la diaspora africaine des Yvelines, les entreprises qui prêteraient une attention particulière à celle-ci, ainsi que les entreprises ayant recours à des ressortissants africains pour faciliter leur pénétration en Afrique.

Sources mobilisées



Phase 4 : Elaboration d'un programme d'actions

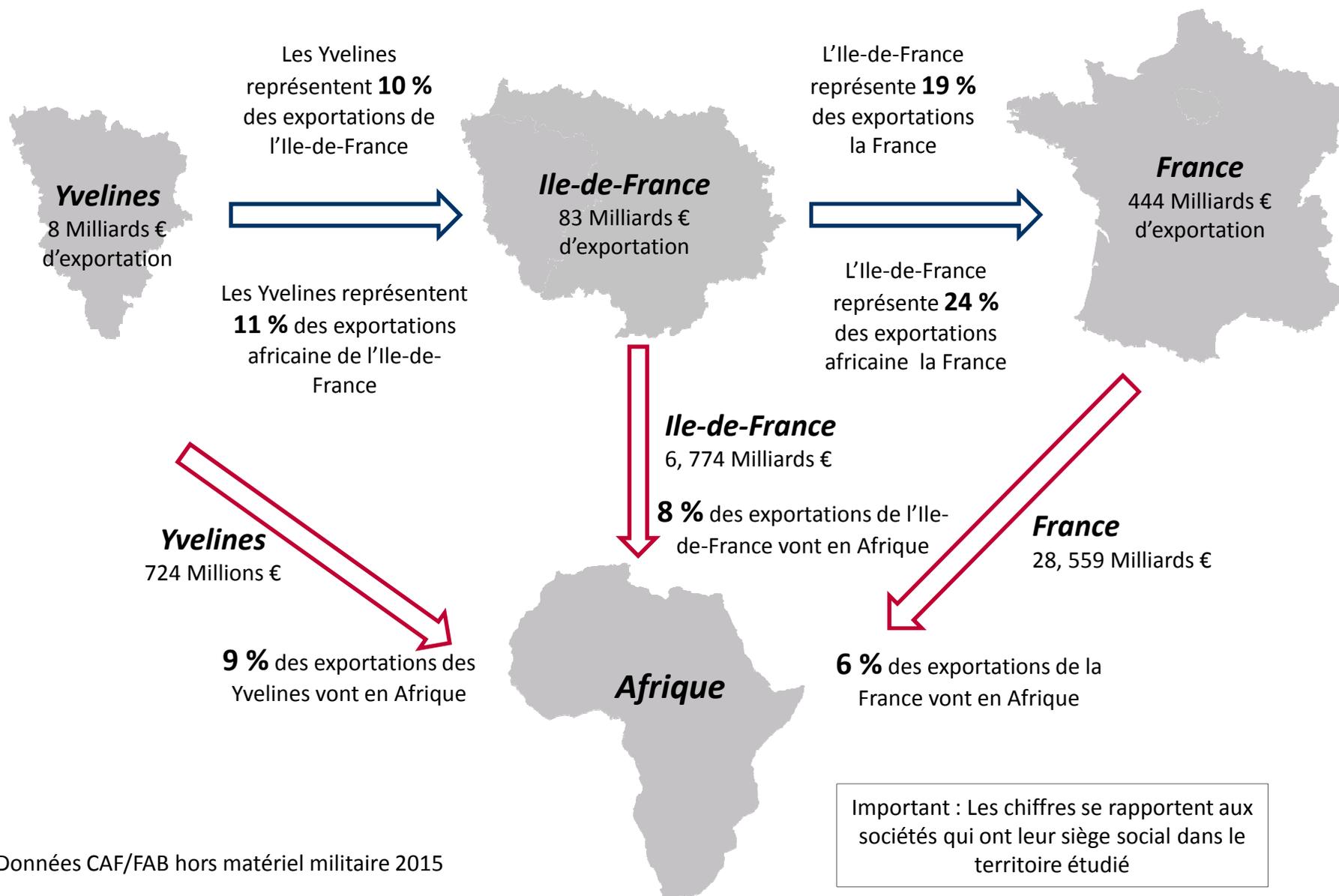
Objectif : Co-construire sur la base des résultats des phases précédentes, un plan d'actions au GIP YCID lui permettant de formuler des propositions aux acteurs yvelinois (entreprises, organismes para-économiques) concernés par le développement des relations économiques avec l'Afrique.

10

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

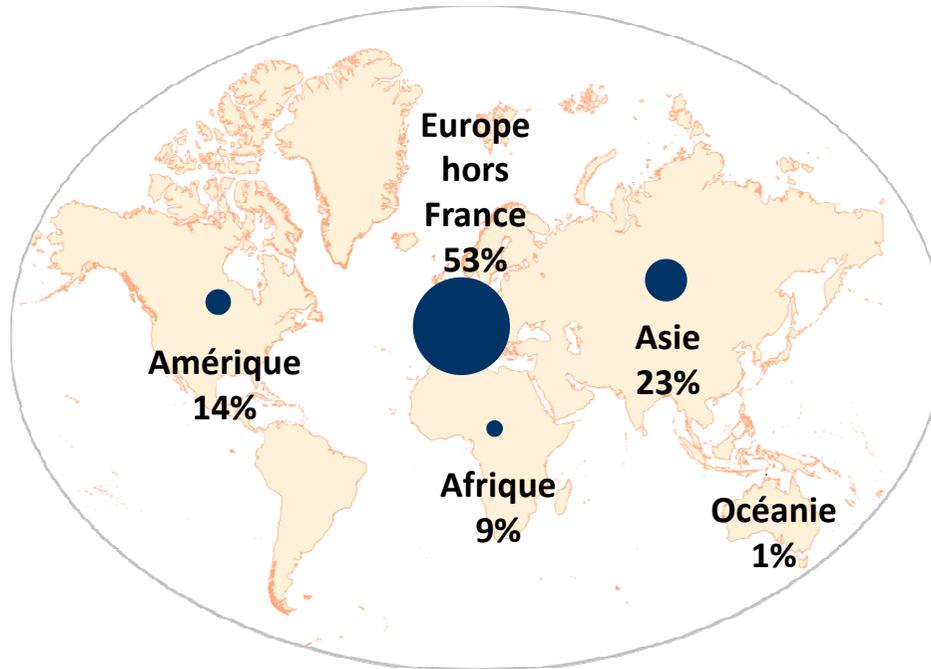
11



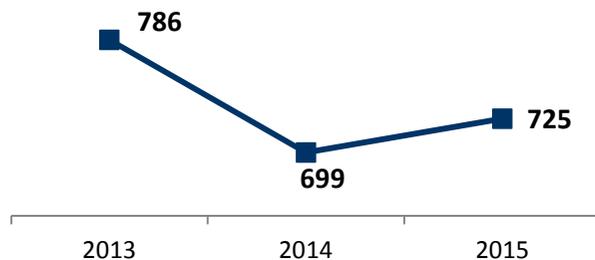
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

Exportation des Yvelines



Evolution des exportations yvelinoises vers l'Afrique en million d'euros



Données CAF/FAB hors matériel militaire 2015

- 5% d'entreprises yvelinoises exportatrices
- 2% d'entreprises yvelinoises exportent en Afrique
- 47% des entreprises exportatrices exportent en Afrique

Palmarès pays sur la période 1T2015 - 4T2015 au départ des Yvelines

Exportation Pays	millions d'euros		
	valeur	%	rang antérieur*
Allemagne	835	10,0	1
Chine	741	8,9	2
Belgique	630	7,6	4
Royaume-Uni	627	7,5	3
Etats Unis	572	6,9	7
Italie	540	6,5	5
Espagne	396	4,8	6
Inde	308	3,7	25
Pays-Bas	226	2,7	8
Suisse	200	2,4	11
Turquie	199	2,4	12
Argentine	186	2,2	14
Brésil	180	2,2	9
Japon	146	1,8	13
Maroc	140	1,7	15
autres	2 389	28,7	
Total	8 316	100	

* période 1T2014 - 4T2014

Répartition par taille des entreprises exportatrices

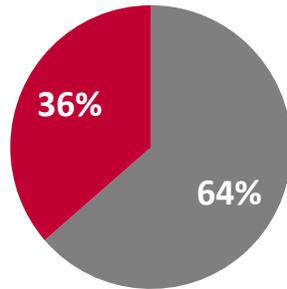
Yvelines en 2015

Nombre de salariés	Nombre d'entreprises
Moins de 10	1 301 – 56 %
de 10 à 249	772 – 33%
De 250 à 4 999	145 – 6 %
5 000 et plus	5 – 0,2 %
Non disponible	86 – 4 %
Total	2 309

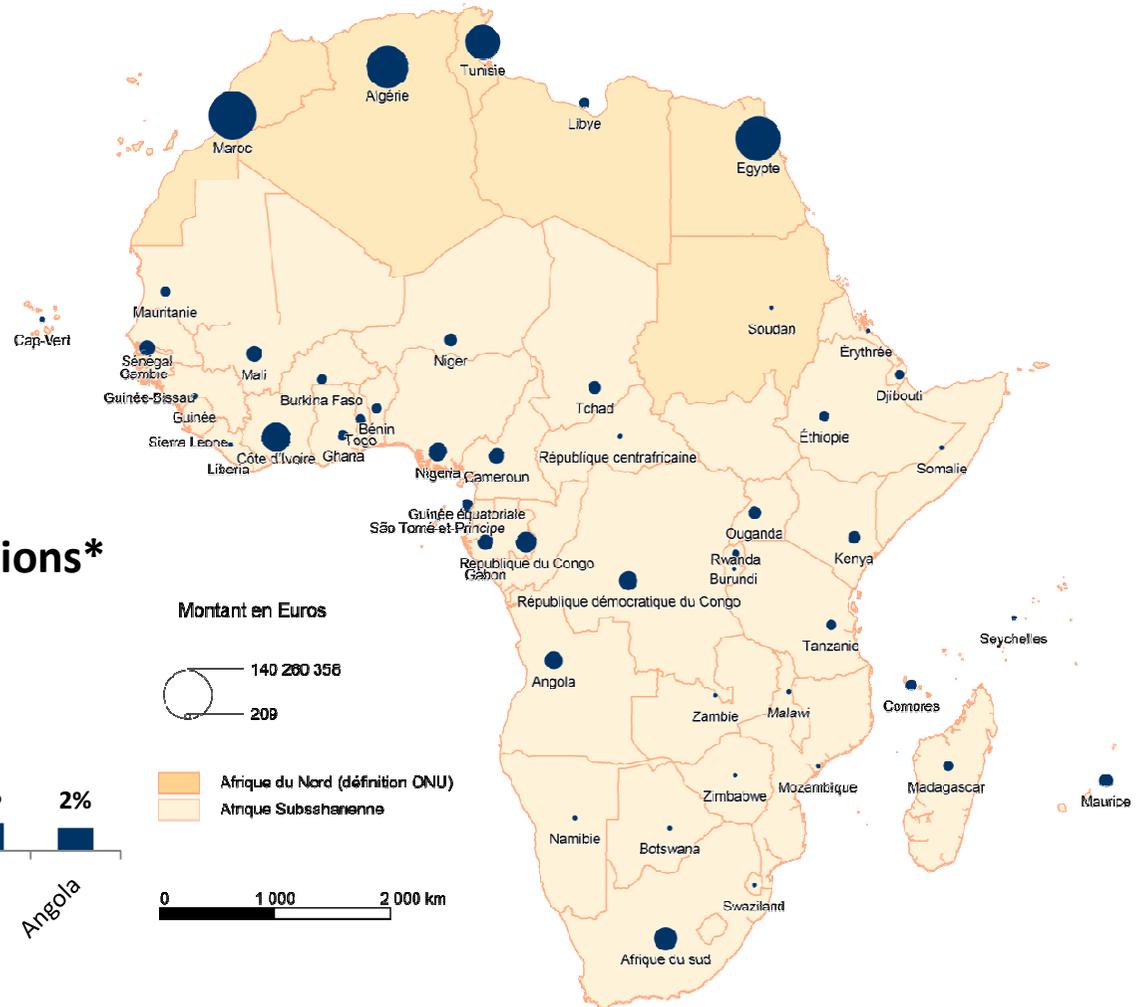
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

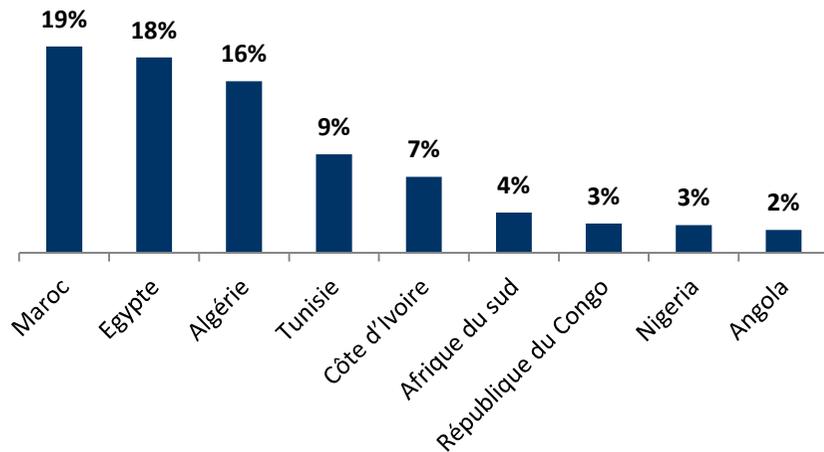
Répartition des exportations en valeur



■ Afrique du nord ■ Afrique subsaharienne



Principales destination des exportations*



Données CAF/FAB hors matériel militaire 2015

* 81 % des pays en valeur

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

14

1 105 entreprises yvelinoises exportatrices

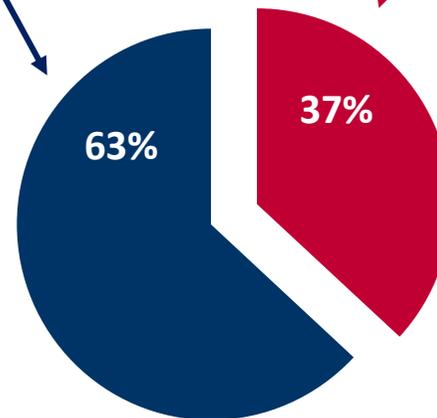
100 entreprises de plus de 250 salariés

1 005 entreprises de moins de 250 salariés

7 pays d'exportation en moyenne

- 31 pays pour IKEA
- 30 pays pour ATOS
- 28 pays pour GE MEDICAL SYSTEMS

Chiffre d'affaires
généralisé en Afrique



■ PME ■ GE

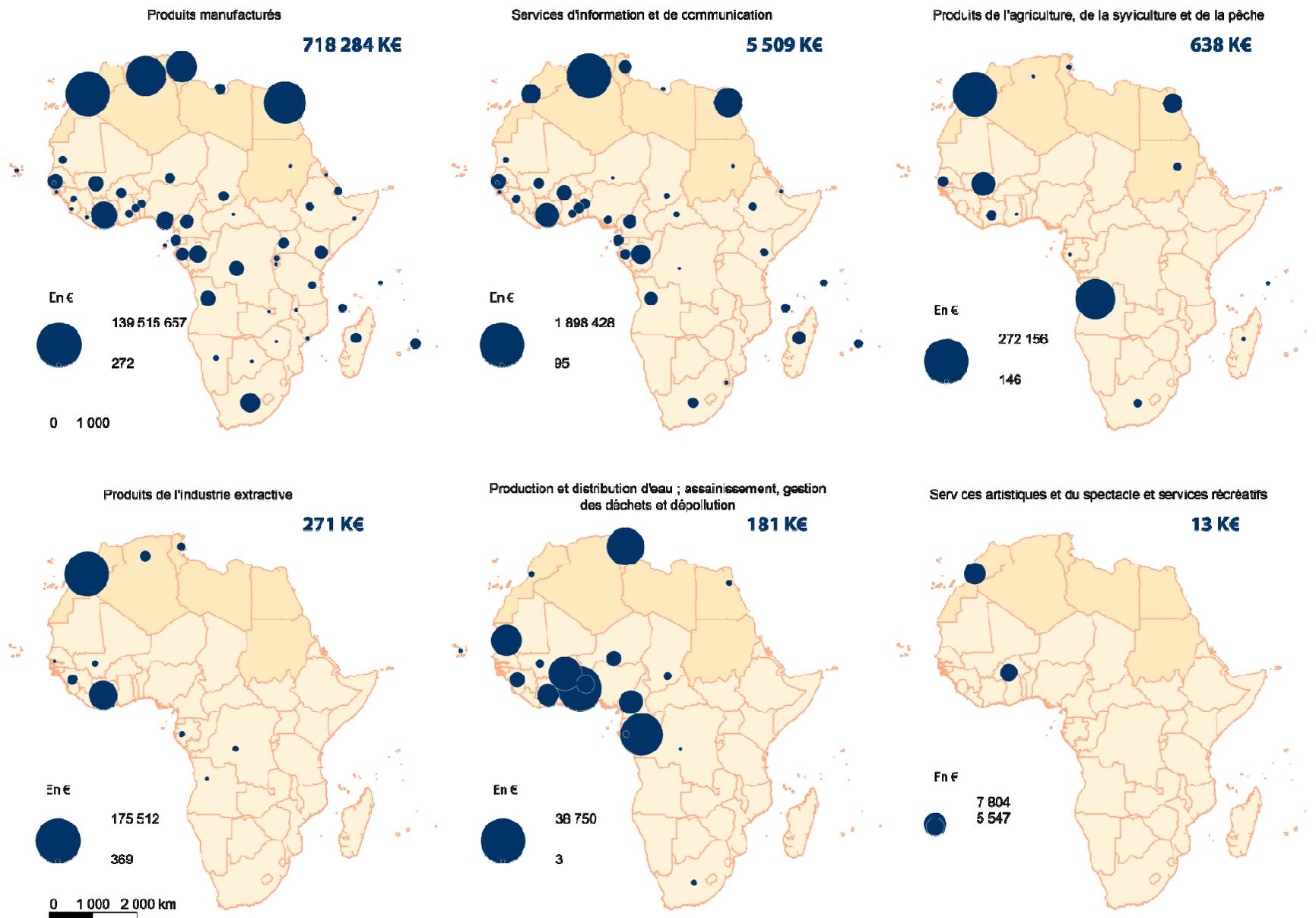
3 pays d'exportation en moyenne

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

Répartition des exportations en valeur par produit (CPF1)

15

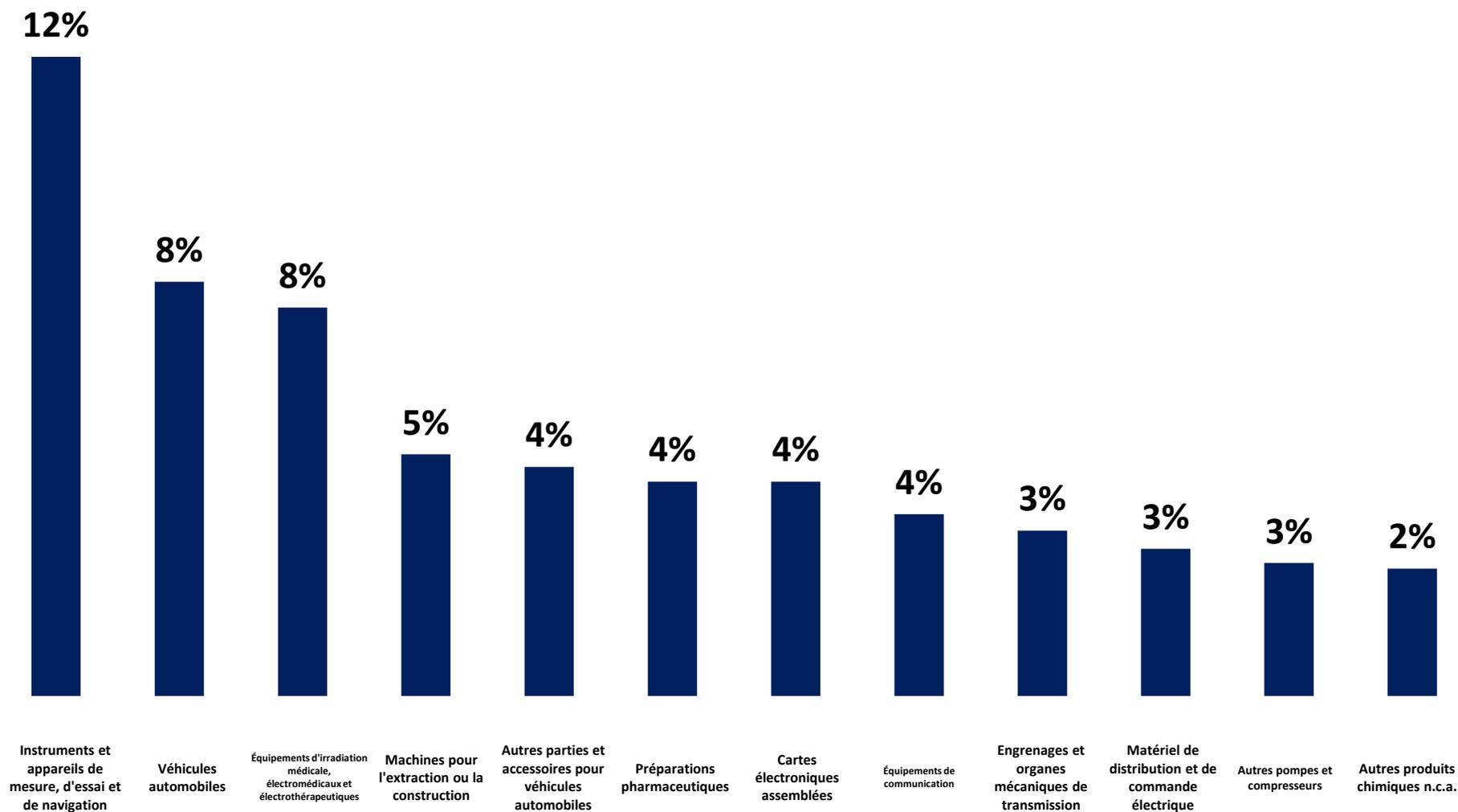


Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

16

Répartition de 60% des exportations yvelinoises vers l'Afrique (CPF4)



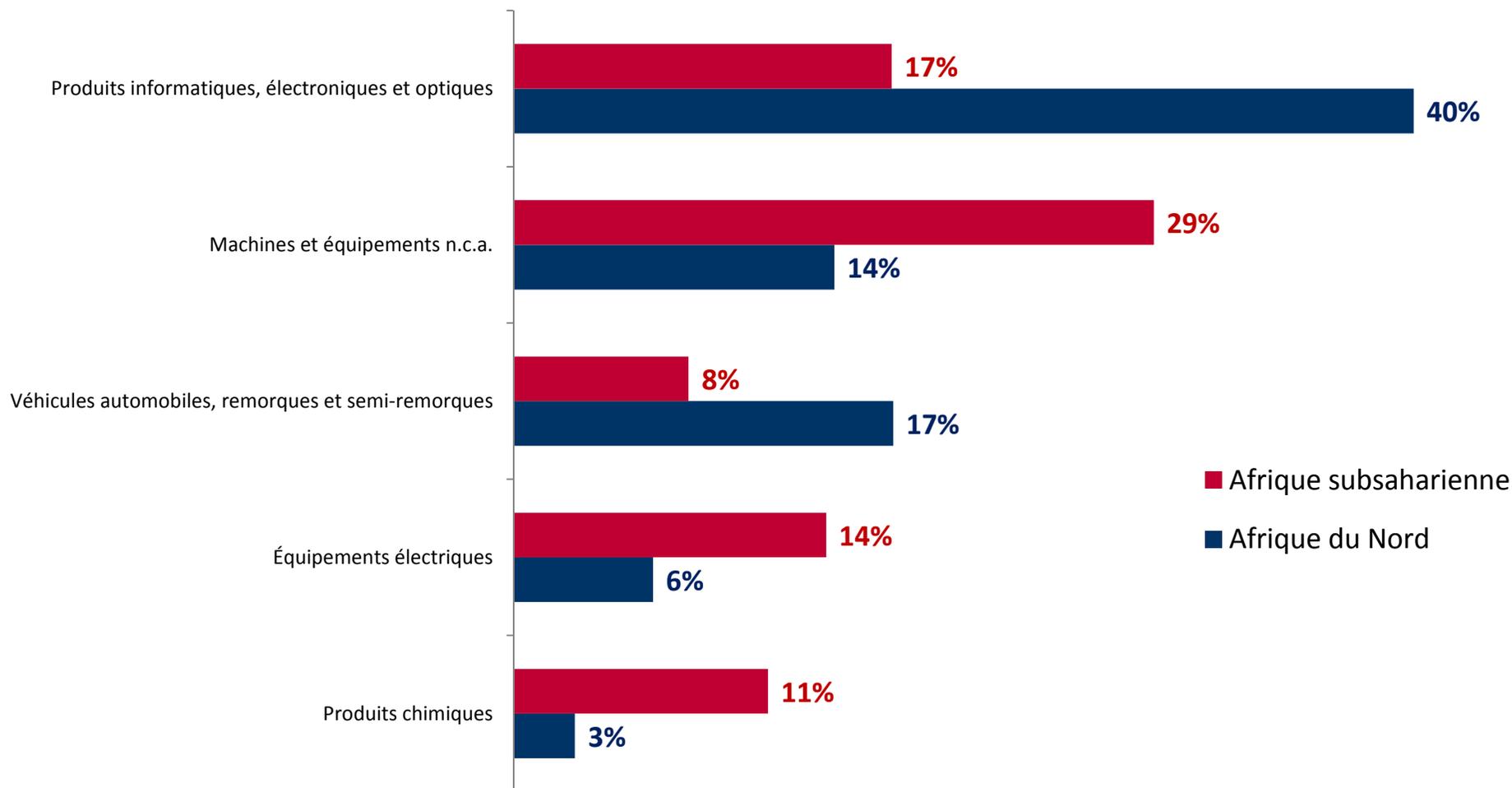
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

17

- 99 % des produits yvelinois exportés en Afrique sont des produits manufacturés.

Répartition de 80% des produits manufacturés



Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

- MAROC : 99 % des produits yvelinois exportés sont des produits manufacturés.



18

Niveau de classification des produits français (CPF4)	Exportations en €	Part
Cartes électroniques assemblée	30 276 525	22%
Instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation	16 244 914	12%
Aéronefs et engins spatiaux	9 257 308	7%
Équipements d'irradiation médicale, électromédicaux et électrothérapeutiques	9 031 080	6%
Autres parties et accessoires pour véhicules automobiles	6 244 422	4%
Autres machines d'usage général n.c.a.	5 199 948	4%
Préparations pharmaceutiques	4 535 885	3%
Engrenages et organes mécaniques de transmission	3 933 006	3%
Autres produits en matières plastiques	3 508 676	3%
Plaques, feuilles, tubes et profilés en matières plastiques	3 144 758	2%
Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	3 079 188	2%
Matériel de distribution et de commande électrique	2 838 546	2%
Autres produits métalliques n.c.a.	2 824 004	2%
Matières plastiques sous formes primaires	2 226 951	2%
Moteurs et turbines, à l'exclusion des moteurs pour avions, automobiles et motocycles	1 787 978	1%
Autres pompes et compresseurs	1 746 883	1%
Équipements électriques et électroniques automobiles	1 713 297	1%
Vis et boulons	1 591 798	1%
Produits électroniques grand public	1 476 076	1%
Matériel de levage et de manutention	1 331 856	1%

60 %

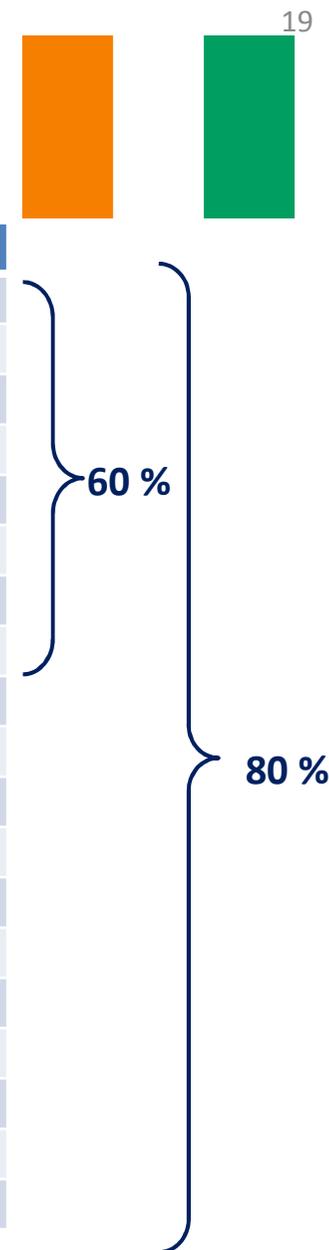
80 %

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

- COTE D'IVOIRE : 99 % des produits yvelinois exportés sont des produits manufacturés.

Niveau de classification des produits français (CPF4)	Exportations en €	Part
Machines pour l'extraction ou la construction	9 342 819	18%
Matériel de distribution et de commande électrique	7 509 623	15%
Savons, détergents et produits d'entretien	3 442 907	7%
Autres articles de robinetterie	3 059 818	6%
Instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation	2 075 946	4%
Véhicules automobiles	1 908 994	4%
Autres pompes et compresseurs	1 862 681	4%
Autres produits métalliques n.c.a.	1 722 789	3%
Autres fils et câbles électroniques ou électriques	1 671 472	3%
Matériel d'installation électrique	1 663 652	3%
Engrenages et organes mécaniques de transmission	1 225 205	2%
Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	1 209 429	2%
Pneumatiques ; rechapage et resculptage de pneumatiques	792 086	2%
Autres machines d'usage général n.c.a.	743 925	1%
Tubes, tuyaux, profilés creux et accessoires correspondants en acier	673 650	1%
Préparations pharmaceutiques	648 378	1%
Plaques, feuilles, tubes et profilés en matières plastiques	623 689	1%
Équipements de communication	614 965	1%
Édition de livres	546 087	1%



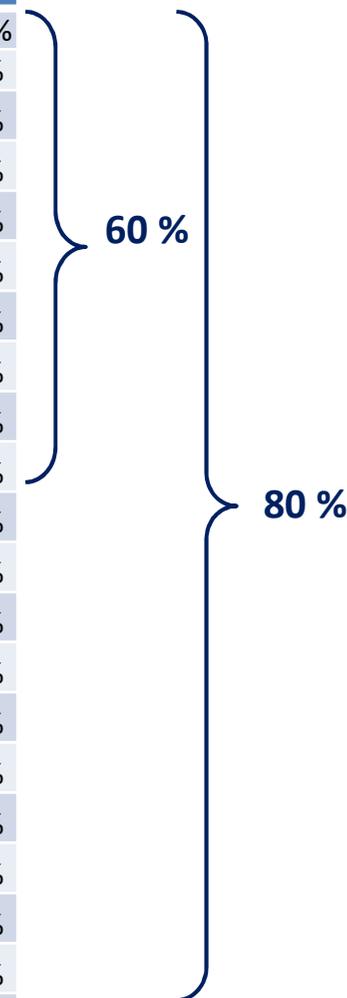
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

- AFRIQUE DU SUD : 99 % des produits yvelinois exportés sont des produits manufacturés.



Niveau de classification des produits français (CPF4)	Exportations en €	Part
Autres parties et accessoires pour véhicules automobiles	5 581 661	20%
Parfums et produits pour la toilette	1 781 136	7%
Équipements d'irradiation médicale, électromédicaux et électrothérapeutiques	1 577 567	6%
Cacao, chocolat et produits de confiserie	1 531 060	6%
Instrumentes et appareils de mesure, d'essai et de navigation	1 293 075	5%
Autres machines d'usage général n.c.a.	1 233 322	5%
Équipements électriques et électroniques automobiles	1 083 632	4%
Moteurs, génératrices et transformateurs électriques	852 883	3%
Matériel d'installation électrique	687 598	3%
Machines agricoles et forestières	651 439	2%
Matériel de levage et de manutention	619 583	2%
Composants électroniques	573 728	2%
Autres produits chimiques n.c.a.	543 809	2%
Autres produits en caoutchouc	538 314	2%
Ordinateurs et équipements périphériques	508 511	2%
Autres pompes et compresseurs	500 890	2%
Engrenages et organes mécaniques de transmission	490 610	2%
Machines pour l'extraction ou la construction	451 936	2%
Autres articles de robinetterie	432 289	2%
Moteurs et turbines, à l'exclusion des moteurs pour avions, automobiles et motocycles	419 473	2%
Aéronefs et engins spatiaux	390 442	1%



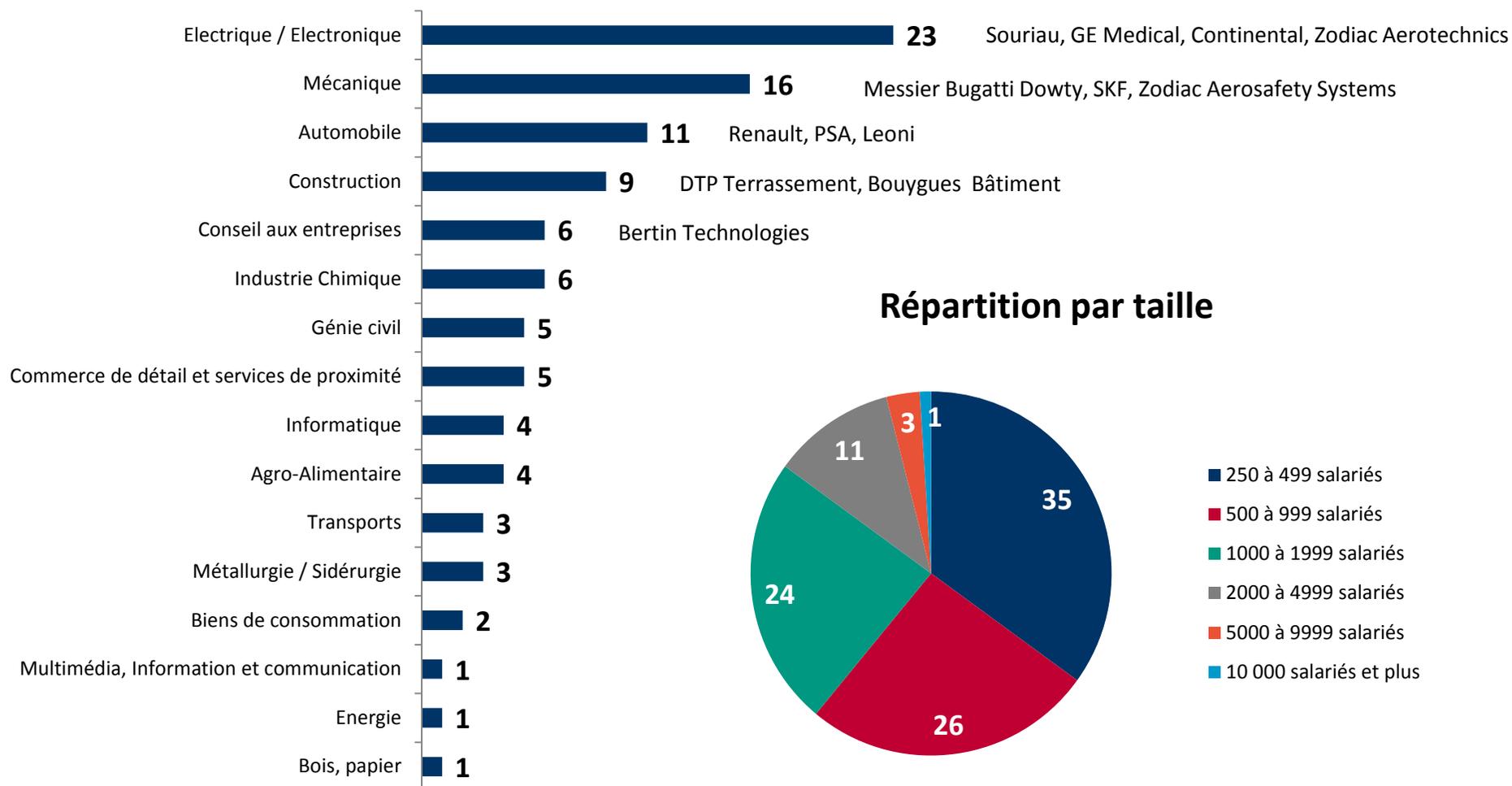
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation - Les grands comptes et ETI

21

- Identification de 100 entreprises exportatrices vers l'Afrique de plus de 250 salariés dont le siège social est localisé dans les Yvelines

Répartition par filière des grandes entreprises exportatrices du département

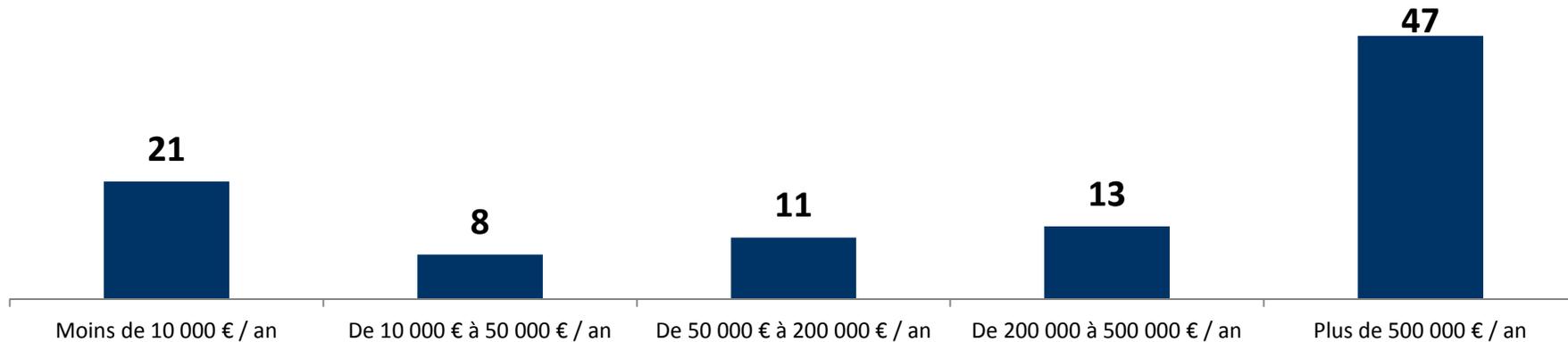


Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation - Les grands comptes et ETI

22

Chiffre d'affaires à l'export des grandes entreprises en Afrique



Ces 47 entreprises réalisent 62,5 % du chiffre d'affaires à l'export africain des Yvelines

Top 10 des grands comptes / ETI les plus dynamiques à l'export

RENAULT TRUCKS DEFENSE
SOURIAU
GE MEDICAL SYSTEMS
DTP TERRASSEMENT
MESSIER-BUGATTI-DOWTY
CARGILL France
LABORATOIRES LEO
SKF France
CONTINENTAL AUTOMOTIVE RAMBOUILLET
ATOS SAS

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation - Les grands comptes et ETI

23

Les 47 grands comptes / ETI les plus dynamiques à l'export

- **Agro-Alimentaire**

CARGILL FRANCE
MONDELEZ FRANCE SAS

- **Automobile**

LEONI WIRING SYSTEMS FRANCE
MERCEDES BENZ PARIS
PEUGEOT CITROEN AUTOMOBILE SA
RENAULT TRUCKS DEFENSE

- **Commerce de détail et services de proximité**

MEUBLES IKEA FRANCE

- **Electrique / Electronique**

CASSIDIAN SAS
CONTINENTAL AUTOMOTIVE RAMBOUILLET
GE MEDICAL SYSTEMS
GUNNEBO FRANCE
IXBLUE
LINUXENS FRANCE
METTLER TOLEDO SAS
SOCIETE PALL FRANCE
SOURIAU
THALES ELECTRON DEVICES S A
THALES OPTRONIQUE SAS
THALES SYSTEMES AEROPORTES SAS
ZODIAC AEROTECHNICS

- **Génie civil et construction**

BOUYGUES TRAVAUX PUBLICS
COLAS RAIL
EGIS
SAIPEM SA
BOUYGUES BATIMENT INTERNATIONAL
BOUYGUES ENERGIES & SERVICES
DTP TERRASSEMENT
INEO ENGINEERING & SYSTEMS

- **Industrie Chimique**

AXALTA COATING SYSTEMS FRANCE SAS
GLAXO WELLCOME PRODUCTION
LABORATOIRE GLAXOSMITHKLINE
LABORATOIRES LEO
SAINT GOBAIN ABRASIFS

- **Informatique**

ATOS
DASSAULT SYSTEMES

- **Mécanique**

CLAAS TRACTOR SAS
EPTA FRANCE SA
FENWICK LINDE SARL
GOODRICH ACTUATION SYSTEM SAS
MESSIER-BUGATTI-DOWTY
POMPES SALMSON
SKF AEROENGINE FRANCE
SKF FRANCE
SPIRAX SARCO
ZODIAC AEROSAFETY SYSTEMS
ZODIAC AEROSPACE SERVICES EUROPE

- **Métallurgie / Sidérurgie**

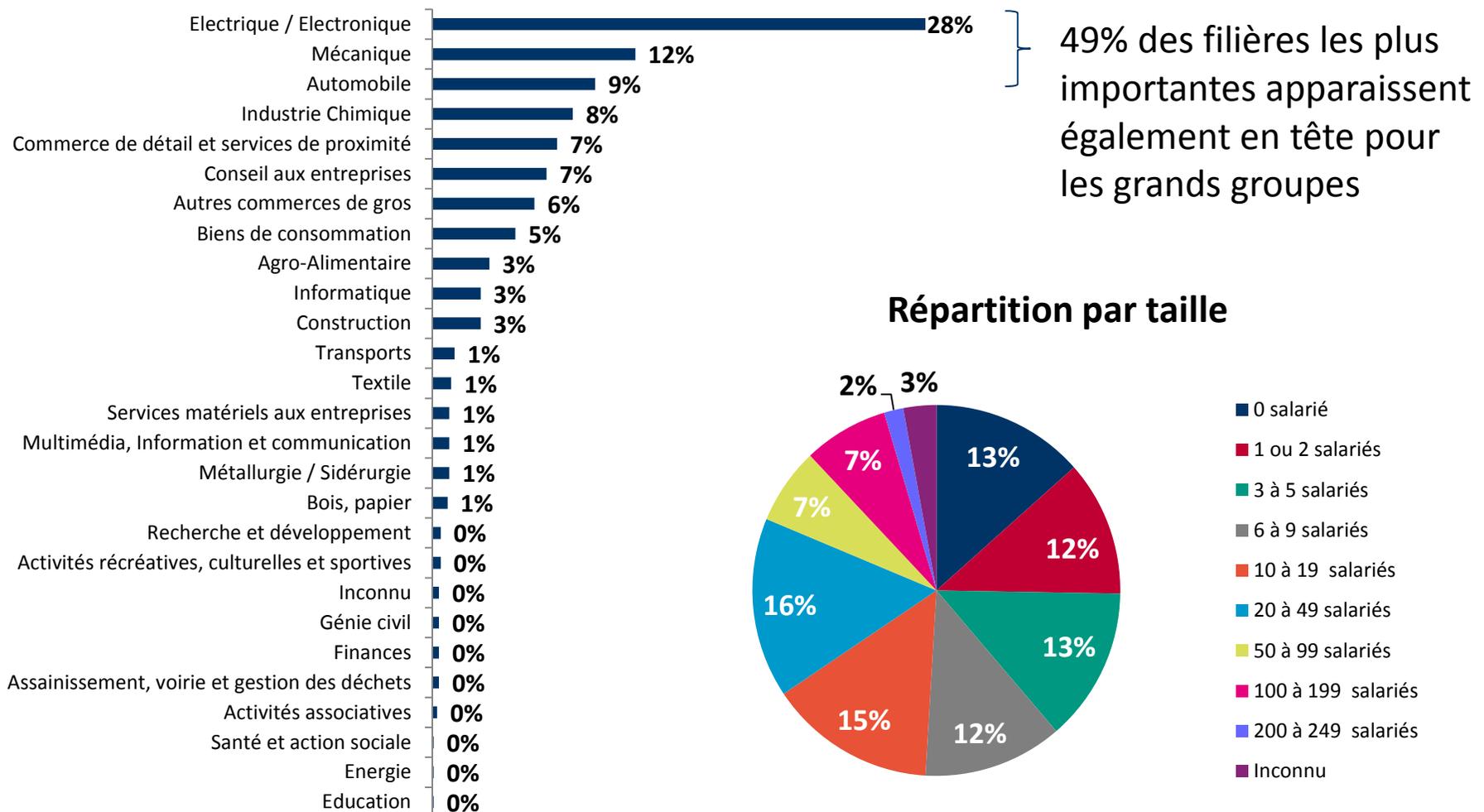
NEXTER MUNITIONS
SCHUCO INTERNATIONAL
THYSSENKRUPP MATERIALS FRANCE

Phase 1 : les relations économiques existantes

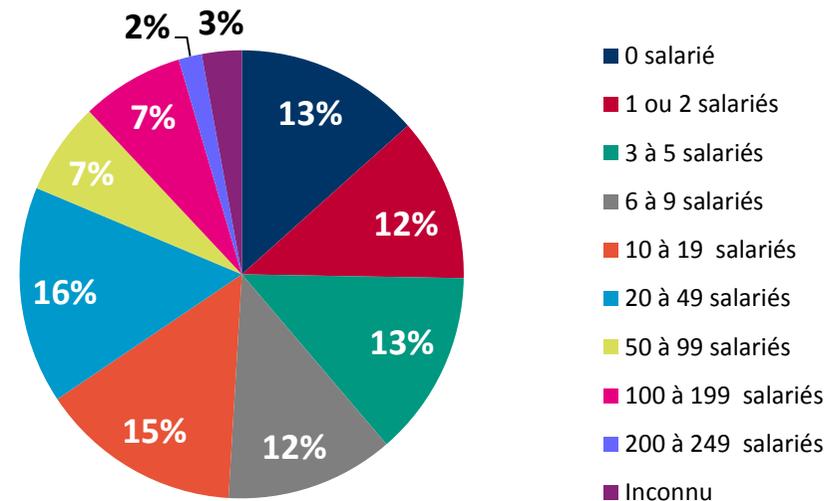
L'exportation – Les ETI et les PME

- Identification de 1005 entreprises exportatrices vers l'Afrique de moins de 250 salariés dont le siège social est localisé dans les Yvelines

Répartition par filière des PME / ETI exportatrices du départements



Répartition par taille

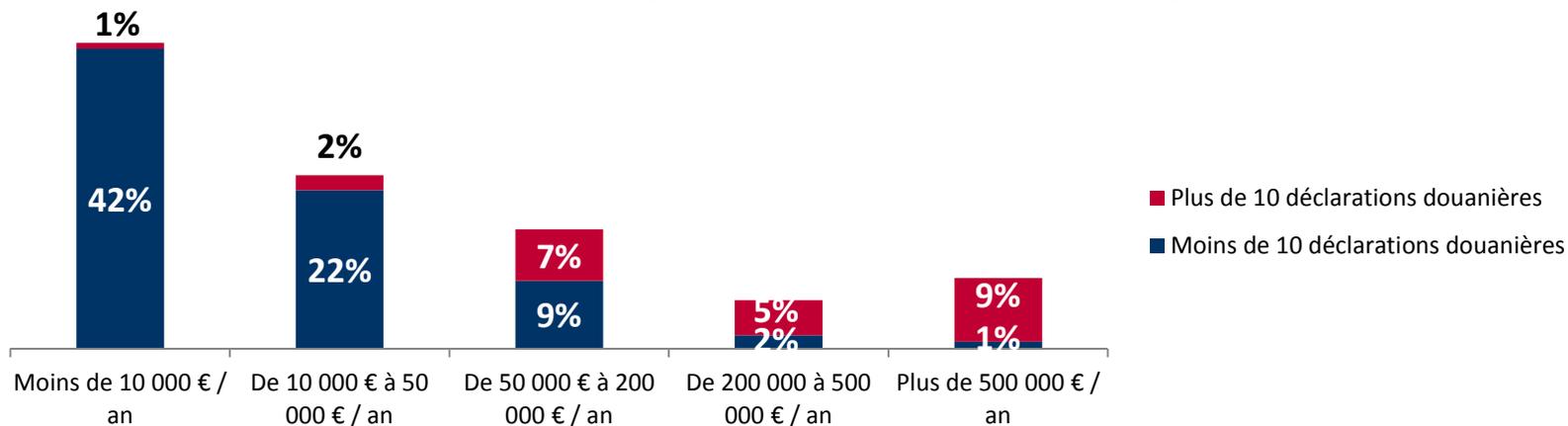


Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME

25

Chiffre d'affaires à l'export des PME / ETI en Afrique



2/3 des PME - ETI n'ont pas de relations fortes avec l'Afrique

Ces 99 entreprises réalisent 31,7 % du CA à l'export africain du département

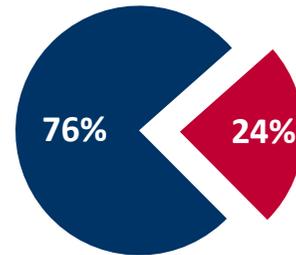
Top 10 des établissements de moins de 250 salariés les plus dynamiques à l'export

MAHLE AFTERMARKET SAS
RECHERCHE EXPLOITATION PRODUITS
LABORATOIRES MAYOLY SPINDLER
GENZYME
SOFIP EXPORT
SULZER POMPES FRANCE
ALPHA-AIRPORT S.A.
VARIAN MEDICAL SYSTEMS FRANCE
YOKOGAWA FRANCE SA
EUROPE FONDATIONS

Phase 1 : les relations économiques existantes

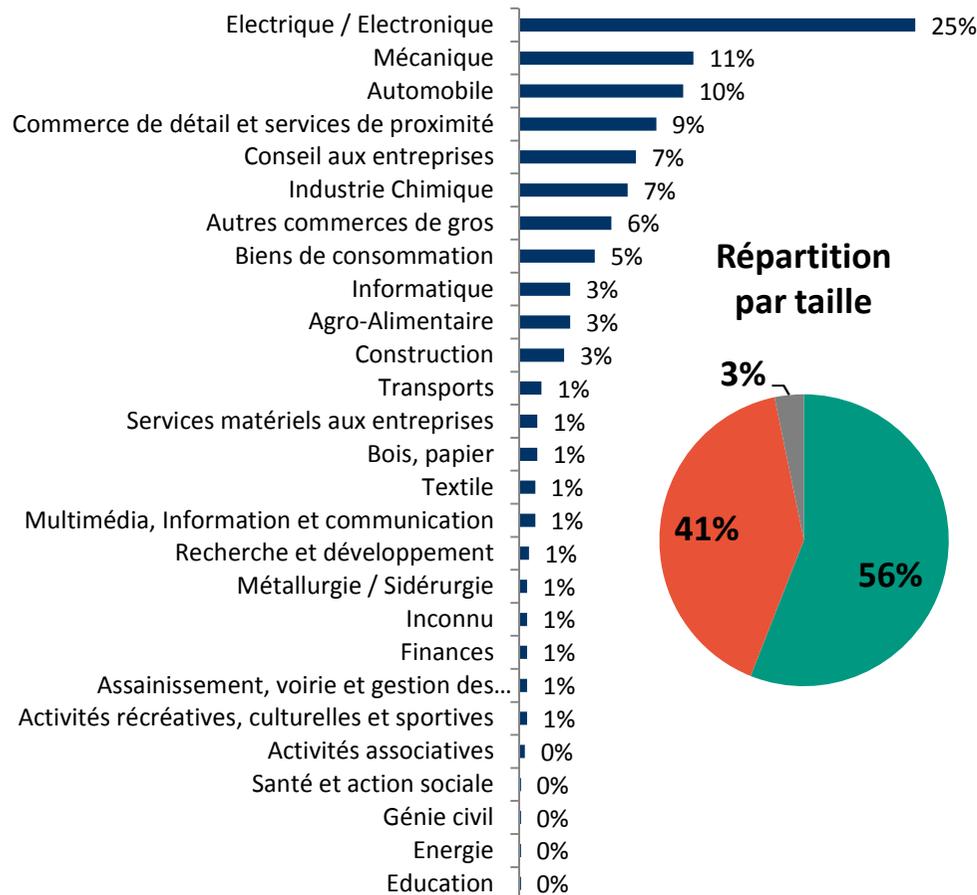
L'exportation – Les ETI et les PME

Moins 10 déclarations

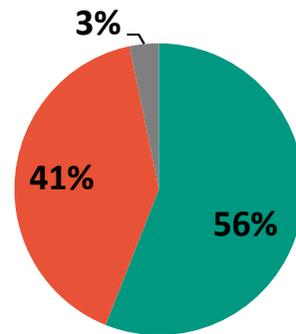


Plus 10 déclarations

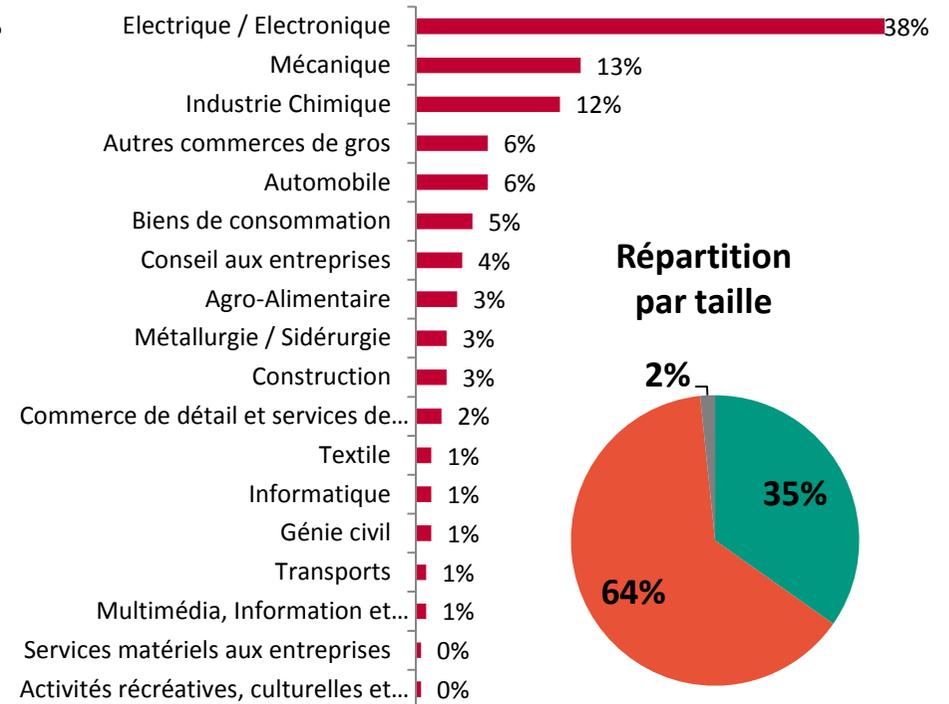
Répartition par filière



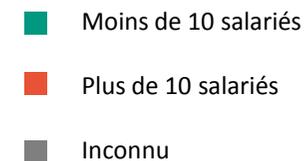
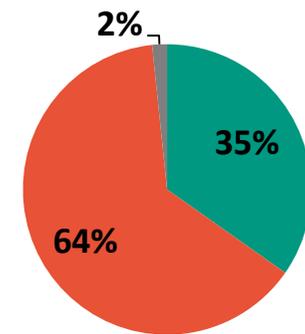
Répartition par taille



Répartition par filière



Répartition par taille



Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Analyse des Douanes

27

Synthèse

- Les exportations des Yvelines vers l'Afrique représentent 725 millions d'euros soit 9% du volume total exporté. La moitié de ces exportations concerne le reste de l'Europe, la première destination étant l'Allemagne. Les Yvelines exportent proportionnellement davantage vers l'Afrique (9%) que l'Île-de-France (8%) et la France (6%). La part des exportations des entrepreneurs yvelinois vers ce continent par rapport aux entrepreneurs franciliens est de 11%.
- Les Yvelines exportent à 64% vers l'Afrique du Nord (Maroc, l'Égypte, l'Algérie et la Tunisie...) et à 36% vers l'Afrique subsaharienne (Côte d'Ivoire, Afrique du Sud, République du Congo, Nigéria, Angola...).
- 99% des produits exportés en valeur sont des produits manufacturés dont des produits à haute valeur ajoutée, les destinations sont concentrées essentiellement en Afrique du Nord. Il s'agit de produits informatiques, électroniques et optiques, machines et équipements et de véhicules automobiles, remorques et semi-remorques.
- Les 100 entreprises de plus de 250 salariés du département représentent 63% du chiffre d'affaires généré en Afrique et les 2/3 des 1005 entreprises de moins de 250 salariés n'ont pas de relations fortes avec l'Afrique

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les grands comptes

Les entreprises rencontrées

Compte-rendu d'entretiens en annexe 1

28



16 décembre 2015 – Alain Gérard, Président d'Honneur du CCEF 78



14 janvier 2016 – Gilles Pequeux, Directeur commercial International



21 janvier 2016 – Charles-Edouard Esnault, Directeur export



3 février 2016 – François Anorga, VP Industrial Development



4 février 2016 – Olivier Doual, sales Director Identity Management & Civil Security



11 février 2016 – Pascal Tebibel, Directeur prospective et relations institutionnelles



15 février 2016 – Marwan Haidamous, Managing Director Afrique, Moyen-Orient, Inde

RENAULT



16 février 2016 – Jacques Kurkdjian, Business Development Executive Africa



18 février 2016 – Fabien Pelus, Chef de zone Amérique latine & Afrique



8 mars 2016 - Youssef Merdassi, Directeur du développement international

CONSTRUCTION

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les logiques d'implantation des grands comptes

29

- **Présence historique** dans certains pays liée à l'héritage colonial ou à des rapprochements géographiques faits dans le passé pour se rapprocher d'un partenaire/client.

Ex: Dassault Systèmes est présent depuis 20 ans en Afrique du Sud car il avait un partenariat établi avec IBM à l'époque.

- **Incitations fiscales et obligations de relocalisation industrielle lors de gros contrats gouvernementaux** : certains gouvernements incitent les grands comptes, lors de contrats passés avec des entreprises nationales, à venir implanter tout ou partie de leurs activités sur le territoire afin de créer localement des emplois.

Ex: Safran s'est implantée au Maroc en 1999 au moment de l'achat par la Royal Air Maroc de Boeing 537 car le gouvernement marocain souhaitait organiser la maintenance des moteurs localement pour minimiser le coût. Idem en 2002 en Afrique du Sud avec la création de Turbomeca Africa pour satisfaire des obligations de compensation d'un contrat gouvernemental et réaliser 30% de l'activité en Afrique du Sud.

- **Stratégie d'adaptation au marché** :

Ex: Renault, pour rester rentable sur le marché africain choisit d'approcher le marché avec précaution et de limiter les investissements en 1ère approche (avec des chaînes de montages minimalistes; soit une « intégration légère ») qui pourront s'intensifier ensuite lorsque le volume des commandes augmentera.

- **Etre présent, se positionner car l'Afrique a un potentiel de croissance très important** : il faut y être même si à ce jour les entreprises étudiées réalisent pour la plupart un faible pourcentage de leur chiffre d'affaires en Afrique. L'Afrique deviendra la destination prioritaire des investissements à l'international des sociétés européennes de distribution et de biens de consommation d'ici à 2017, (Deloitte «*La consommation en Afrique : le marché du XXIème siècle* » - juin 2015).

Ex : moins de 2% pour Safran, Renault, Dassault Systèmes, St Gobain Abrasifs, Cargill et moins de 4% pour Thalès et le laboratoire GlaxoSmithKline, 5% pour Colas. Egis affiche cependant un développement plus franc avec 12% ainsi qu'Orange avec 15% de CA réalisé en Afrique.

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les logiques d'implantation des grands comptes

30

- **Structure juridique à adapter à la stratégie de l'entreprise :**
 - **Bureau de représentation** : on note dans les entretiens menés que lorsque l'entreprise est dans une activité de conseil, démarre sur un territoire ou souhaite commercialiser ses services, elle va davantage choisir d'ouvrir un bureau.
 - **Recourir à un agent commercial ou un partenariat** : si l'entreprise ne souhaite pas s'installer elle-même sur le marché qu'elle convoite et qu'elle préfère tester celui-ci, elle peut envisager de prendre un agent commercial. Cette solution est particulièrement bien adaptée à une société qui exerce une activité de distribution.
Ex : Dassault Systèmes a choisi une entreprise et du personnel local pour représenter leurs produits et prospecter en Afrique subsaharienne, ayant un bureau en Afrique du Sud. La limite de cette démarche est la difficulté à trouver des partenaires suffisamment formés à leurs technologies pour pouvoir les représenter.
 - **Ouvrir une filiale** : on note dans les entretiens menés que les entreprises qui installent des lieux de production industriels et investissent des moyens très importants, choisissent d'investir dans une filiale.
Ex : Egis a choisi d'ouvrir des filiales dans les pays stratégiques et des bureaux dans les marchés voisins.
 - **Fonder une «joint-venture»** : dans certains pays, la joint-venture avec un partenaire local - une entreprise privée mais aussi une personne publique - s'impose car elle permet à l'investisseur d'accéder à un marché national relativement fermé.
 - **Rachat d'entreprises locales (croissance externe)** :
Ex : en 2015, JCDecaux a fait l'acquisition à 70% du leader de la communication extérieure en Afrique, Continental Outdoor Media, qui lui a permis à son tour de devenir leader sur le continent en s'installant dans 13 nouveaux pays africains.
- **Modes de commercialisation :**
 - **En contractualisant avec des partenaires locaux** formés pour représenter/prospecter.
 - **Par appels d'offres** auprès d'organisations internationales ou de collectivités publiques.
 - **En direct**, souvent dans les zones où le marché est petit, moins organisé et où l'entreprise n'est pas représentée ou présente.

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – L'environnement des affaires des grands comptes

31

- **Plus de la moitié des entreprises françaises présentes en Afrique ont enregistré un chiffre d'affaires en croissance et les projections pour 2016 sont encourageantes** avec 58% prévoyant une croissance de leur CA. Parmi les pays les plus dynamiques, où plus des deux tiers des entreprises prévoient une augmentation de leur CA pour 2016, on retrouve l'Égypte (100%), le Maroc (94%), l'Afrique du Sud (86%), Maurice (83%), la Zambie (80%), Tanzanie (78%) et le Nigéria (76%).

Atouts :

- **Taille du marché africain qui va être multiplié par 10 d'ici 2025** avec le développement d'une classe moyenne significative – les dépenses des ménages africains devraient passer de 840 Md USD en 2008 à 1 400 Md USD en 2020.
- Potentiel important de développement **demandeur de technologie de pointe**, énergie entrepreneuriale
- **Démographie en pleine expansion**, jeunesse volontaire
- **Relations de confiance établies de longue date et francophonie** sur la moitié de l'Afrique le fait d'un héritage colonial, qui facilite les échanges
- Présence d'outils d'**optimisation fiscale**
- **Proximité géographique**
- Le « **Made in France** » est reconnu en Afrique même s'il faut encore sensibiliser des pays d'Afrique de l'Est tel que la Tanzanie ou le Kenya qui disposent de ports plus près de la Chine que de l'Europe et qui importent beaucoup de Chine

Freins :

- Difficulté à trouver des **financements**
- **Corruption, sécurité, terrorisme**
- **Infrastructures de transport insuffisantes**
- Difficultés à travailler efficacement avec les autorités/administrations locales (temps de décision, etc)
- **Maturité du marché** pas toujours à la hauteur de l'offre de l'entreprise
- **Coût des déplacements élevé** mis en corrélation avec le temps lent nécessaire à la signature d'un contrat font de l'Afrique un continent cher à prospecter.

Freins à l'implantation :

- **Coûts d'implantations** qui restent élevés, politiques gouvernementales avec des taxes élevées à l'entrée pour favoriser l'industrialisation sur place, marchés non règlementés (*ex : marchés des véhicules d'occasion qui sont moins taxés que les véhicules neufs*)
- **Instabilités politique, économique, sanitaire et juridique** (code d'investissement) qui effraient les investisseurs
- **Insuffisance** des systèmes de formation nationaux donc des compétences en **main d'œuvre locale**. Pour y faire face, de nombreuses grandes entreprises ont investi dans la formation qu'il s'agisse de la création d'instituts techniques pour former aux métiers et à la culture industrielle comme Safran au Maroc, Renault en Algérie, ou de Dassault Systèmes qui est investi auprès d'universités en Afrique du Sud dans la formation d'ingénieurs commerciaux

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les stratégies gagnantes pour les marchés africains

32

- **Adapter l'offre aux marchés**

Ex : Renault propose ses véhicules selon les besoins spécifiques par pays et offre ainsi une gamme de produits adaptée au continent. Quant à Dassault Systèmes, ils proposent 2 niveaux de logiciel selon le niveau de maturité technique des marchés. On peut également citer le laboratoire GlaxoSmithKline qui, pour favoriser l'accessibilité économique de l'Afrique à ses produits, a choisi de commercialiser certains médicaments brevetés au quart du prix du Royaume-Uni.

- **Créer des synergies avec des grands groupes**

Ex : le parc industriel créé au Maroc par Safran regroupe des fournisseurs (entreprises françaises, étrangères, locales) avec des compétences non imitables et un ticket d'entrée élevé pour éviter les risques de contrefaçon/copie.

- **Permettre également aux entreprises françaises de travailler « en meute » et d'offrir une offre intégrée et pertinente qui permette par la même d'éviter la concurrence entre entreprises françaises**

Ex : Orange et Google viennent par exemple de signer un partenariat stratégique sur le continent africain avec une offre combinée de services pour séduire davantage de clients dans une zone en forte croissance.

- **La plupart des grandes entreprises sont engagées auprès des gouvernements pour conseiller, prescrire, être en amont pour accompagner les gouvernements dans leurs projets de développement**

Ex : Cargill dispose d'une équipe aux Affaires Générales constamment en contact avec les gouvernements des pays où ils sont présents afin d'essayer de partager au mieux les visions pour améliorer l'agriculture et sa productivité dans les régions concernées. Cargill voit ainsi ici une opportunité de se positionner en acteur participatif pour aider l'Afrique à atteindre son potentiel agricole, diminuer ses importations agroalimentaires et devenir plus autonome.

- **La promotion de la RSE comme levier de partenariats**

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Pistes de réflexion pour le développement des PME

33

- **Outils et axes de développement :**
 - Accords France-Chine et France-japon signés en 2015
 - La politique d'Aide-projet mise en place par la France : RPE et FASEP
 - Plusieurs grandes entreprises ont engagé des politiques de soutien dans leur recherche de capitaux
Ex : Orange Fab Côte d'Ivoire est un accélérateur de start-ups conçu pour aider les start-ups intéressées par le marché ivoirien.
- **Rassurer les investisseurs privés et publics**
- **Promouvoir les compétences des Yvelines nécessaires en Afrique :**
 - Identifier les grands groupes et les PME performantes par secteurs pour attirer des délégations africaines dans les Yvelines
 - Faire reconnaître l'expertise des écoles d'architecture, paysagiste, d'aménagement urbain yvelinoises en Afrique et de Syntec-Ingénierie
 - Organiser des circuits de visites de délégations africaines dans les Yvelines lorsqu'ils se déplacent à Paris en profitant du rayonnement économique des grands groupes yvelinois
- **Anticiper les voyages des ministres français en Afrique** en s'appuyant sur les conseillers du commerce extérieur français et sur les Chambres de Commerce pour créer des synergies.
- **Recenser les forums internationaux en Afrique pour y intervenir**
- **Grouper ses actions avec des organismes** qui agissent déjà avec l'Afrique afin de limiter le risque de faire des actions en doublon

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Pistes de réflexion pour le développement des PME

34

- **Recommandation de ressources à mobiliser :**
 - **Association Paris-Ile de France Capitale Economique**, créée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, qui regroupe plus d'une centaine de grandes entreprises franciliennes, françaises et internationales et qui a pour mission d'attirer de nouveaux investisseurs étrangers en Île-de-France et de renforcer son attractivité par des actions de lobbying auprès des décideurs politiques et économiques, françaises et internationales.
 - **Les agences de développement à l'import et l'export** : Business France, Chambres de Commerce, Agence Française de Développement (AFD)
 - **Institutions financières internationales** : Banque Africaine de Développement (BAD), Banque asiatique, Banque islamique, Banque Mondiale, Union européenne
 - **PEXE** : fédère les réseaux d'éco-entreprises (clusters, pôles de compétitivité, syndicats professionnels) et représente plus de 5 000 éco-entreprises en France, prochain forum le 7 avril 2016.
 - **Conseillers du Commerce Extérieur Français (CCEF)** qui ont notamment pour mission le conseil aux pouvoirs publics, le parrainage de PME, la formation des étudiants et la promotion de l'attractivité de la France
 - **Les Chambres de Commerce** qui accompagnent les PME dans la structuration de leur projet export
 - **Les marques ombrelles** tel que VIVAPOLIS pour la ville durable
 - **CIAN** : Conseil français des investisseurs en Afrique
 - **Sommet de la Francophonie**, le 16^{ème} sommet se tiendra en 2016 à Madagascar
 - **Les représentants spéciaux du gouvernement**, par exemple Robert Hue pour l'Afrique du Sud et Jean-Louis Bianco pour l'Algérie ainsi que le Quai d'Orsay qui nomme un référent par filière
 - **MEDEF International**
 - **La CGPME**
 - Se rapprocher du **magazine Jeune Afrique** / The Africa Report et du MOCI pour des communications ou des encarts publicitaires

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

35

Exportez-vous ?

Oui
(120 réponses)

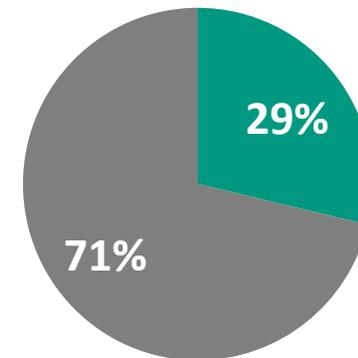
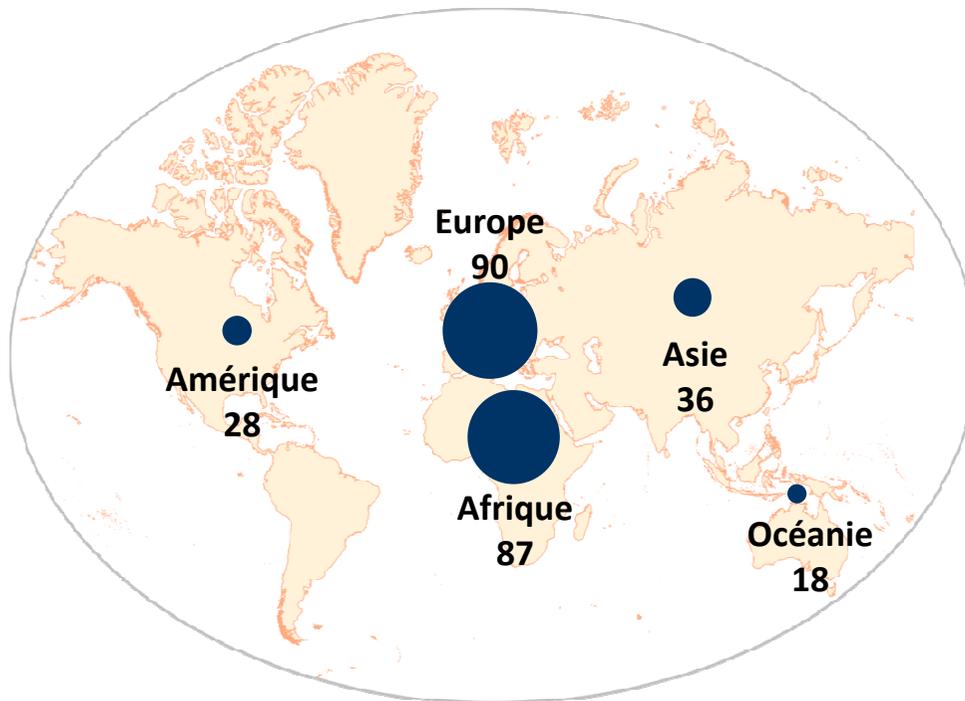
Non
(14 réponses)



65 % des entreprises
répondantes exportent en
Afrique



Si oui,
vers quels continent?



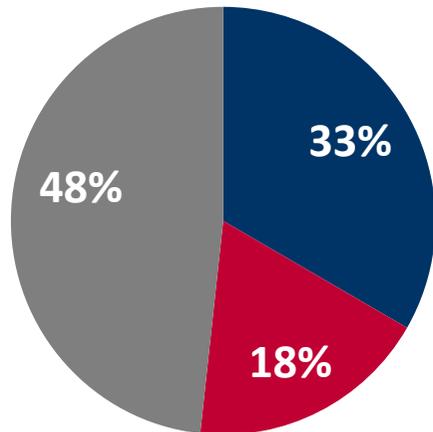
- Uniquement en Afrique (25 réponses)
- L'Afrique est une destination parmi d'autres (62 réponses)

Phase 1 : les relations économiques existantes

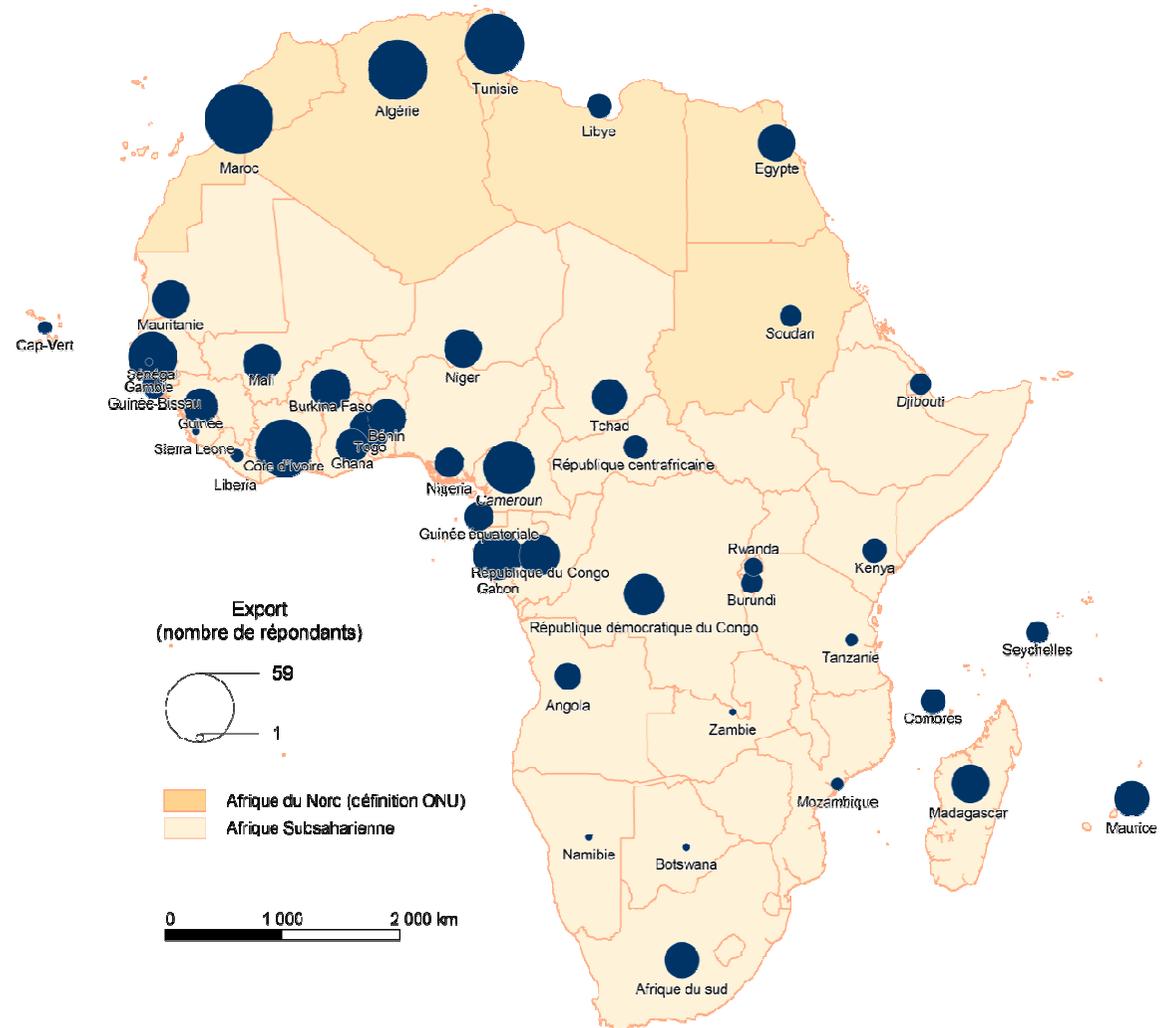
L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

Où exportez-vous en Afrique?

- 82% des PME exportatrices en Afrique exportent en Afrique du Nord
- Les PME exportent essentiellement en Afrique francophone



- uniquement en Afrique du Nord (29 réponses)
- uniquement en Afrique Subsaharienne (16 réponses)
- Les deux (42 réponses)

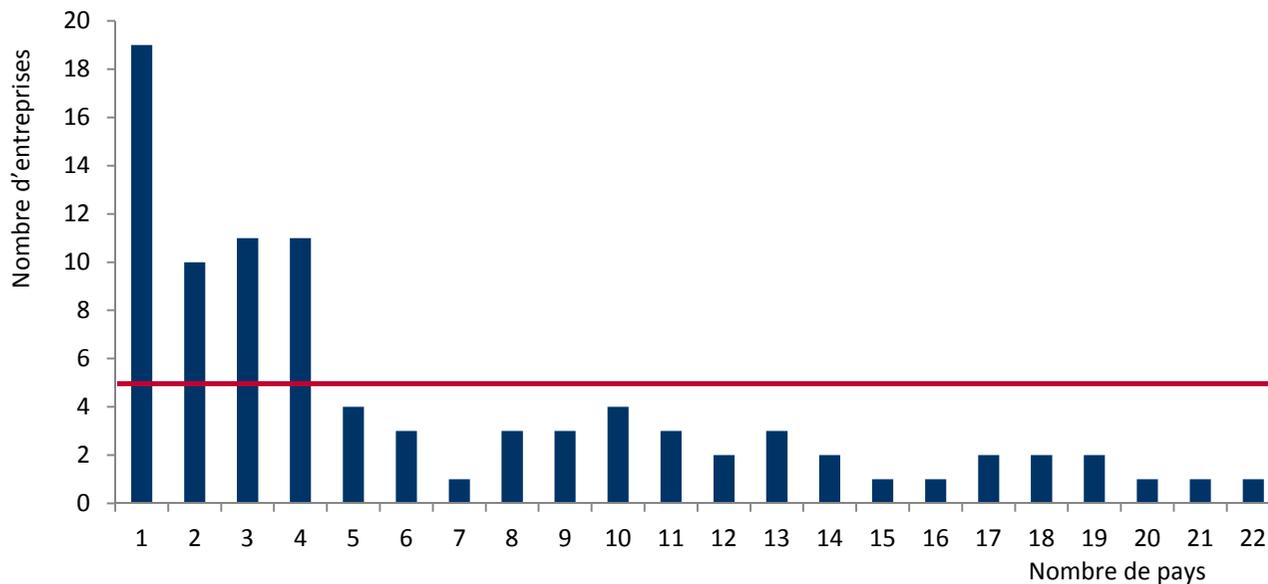
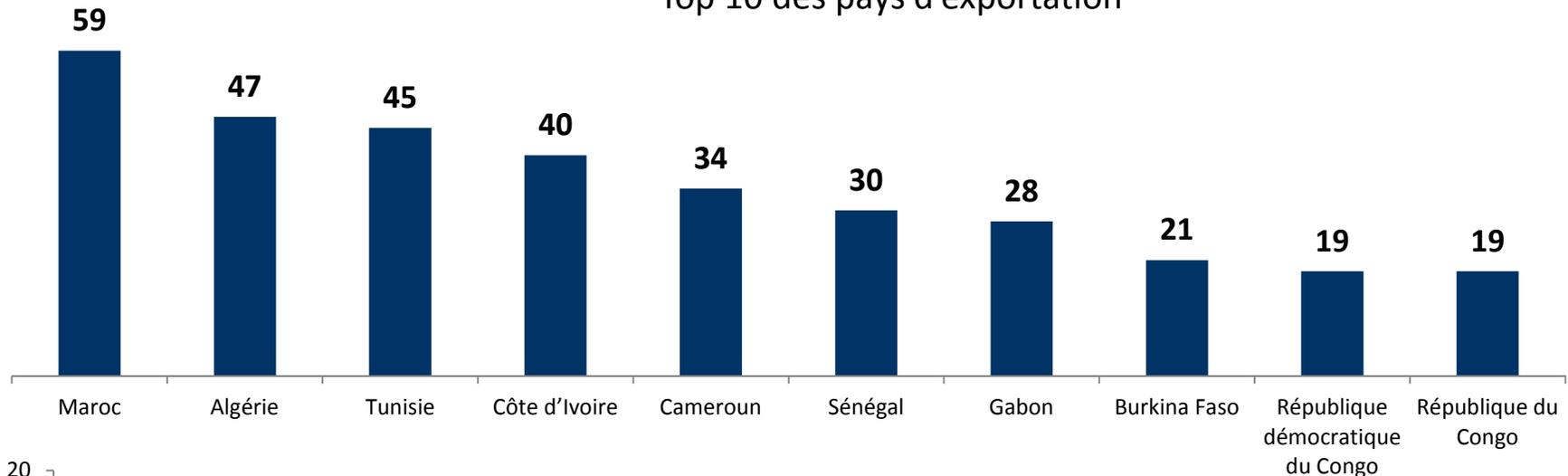


Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

Où exportez-vous ?

Top 10 des pays d'exportation



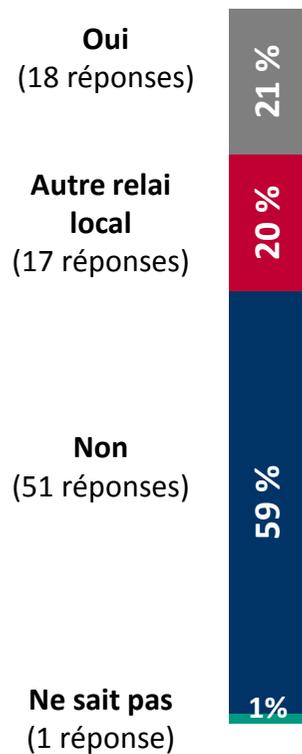
Les PME sont présentes en moyenne dans 5 pays d'Afrique pour éviter d'être dépendant des aléas des marchés

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

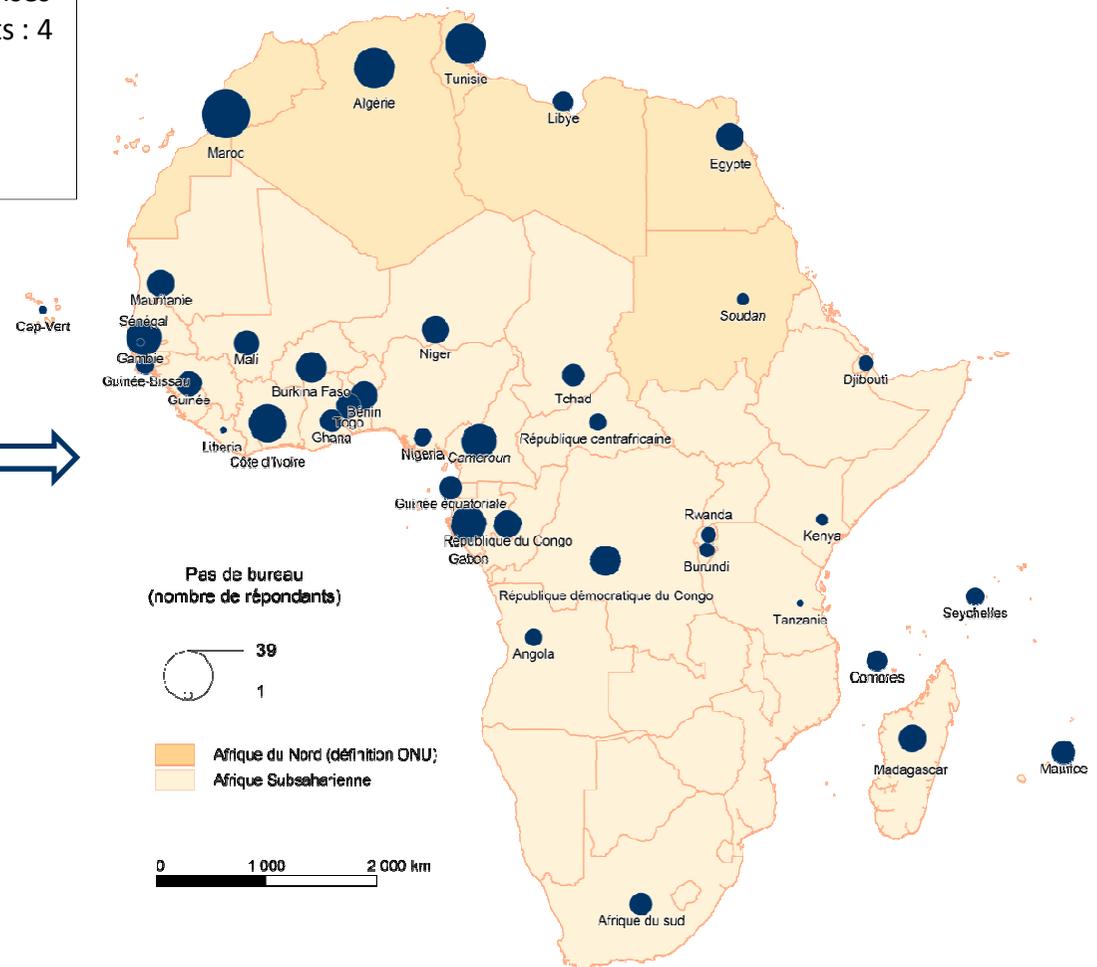
Disposez-vous d'un bureau de représentation ou de liaison dans ces pays?

- ¾ des entreprises exportant en Afrique ne sont pas structurées/représentées en Afrique



- Distributeurs : 6 réponses
- Agents / représentants : 4 réponses
- Partenaires locaux : 3 réponses

Pays d'exportation des PME ne disposant pas de représentation ou de relais locaux

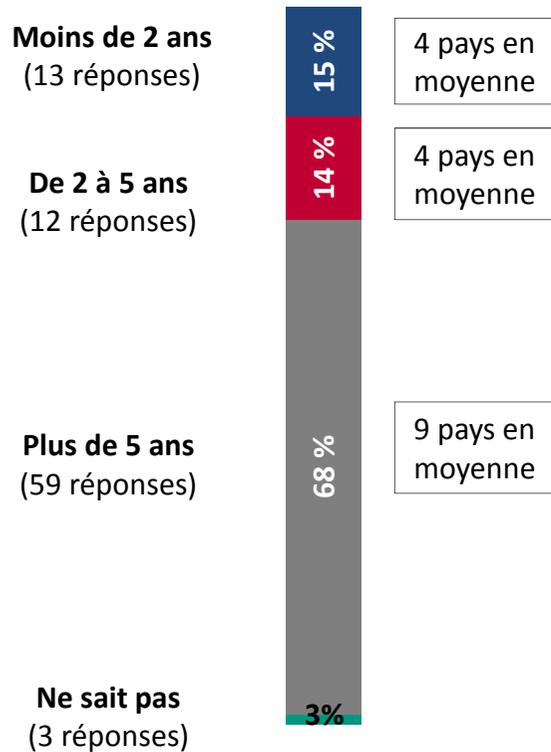


Phase 1 : les relations économiques existantes

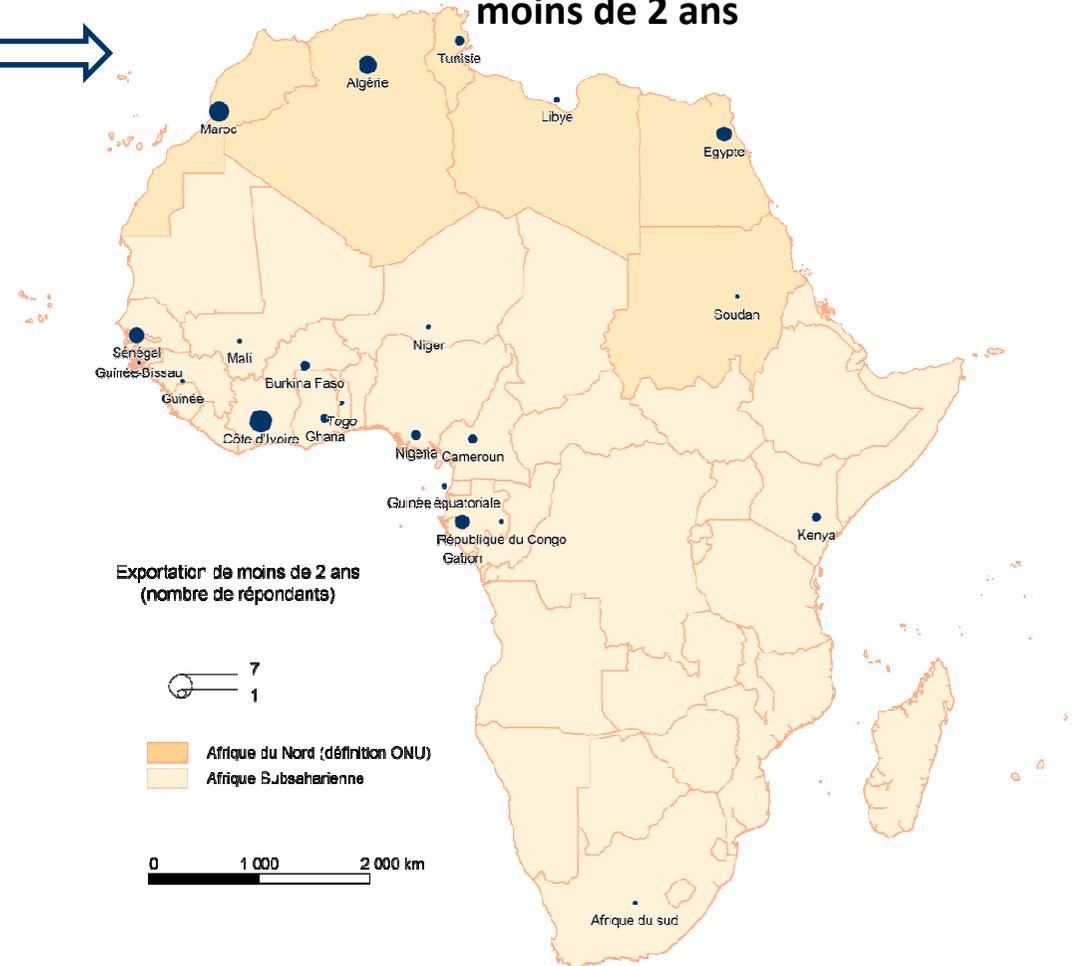
L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

Depuis quand exportez-vous en Afrique?

- 2/3 des entreprises exportant en Afrique partagent des liens durables avec l'Afrique



Pays d'exportation des PME exportatrices depuis moins de 2 ans



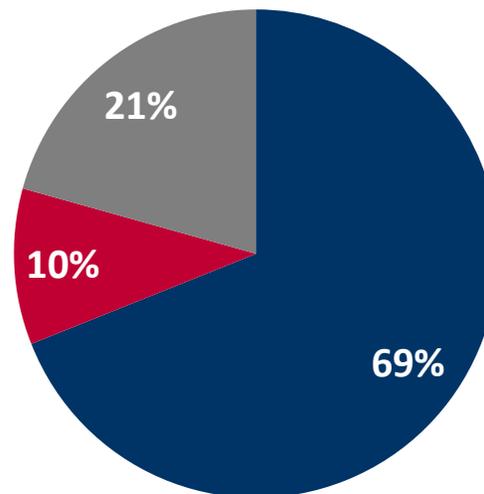
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

40

Qu'exportez-vous?

- 90% des entreprises exportant en Afrique exportent des produits
- Les services sont souvent associés aux produits



- Uniquement des produits (60 réponses)
- Uniquement des services (9 réponses)
- Les deux (18 réponses)

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

41

Les produits

INDUSTRIE

- Automobile
 - Pièces de rechange automobiles
 - Pièces automobiles
 - Machines de serrage pour l'industrie automobile
 - Pièces métalliques automobile (moteur...)
 - Outillages d'assemblage pièces métalliques pour l'automobile
 - Pièce auto et véhicules d'occasion
- Aéronautique
 - Aéronautique
 - matériel aéroportuaire : remorques essentiellement, mais aussi quais pour bâtiments logistiques, tracteurs de piste, échelles, escaliers, convoyeurs à bagages
- Industrie extractive
 - Matériel de forage pour l'exploration minière et pour le BTP
 - Produits pour l'industrie pétrolière et les cimenteries
 - Matériels d'inspection de pipeline
- Sidérurgie
 - Produits réfractaires pour la fonderie, la sidérurgie
 - Métaux d'apports de soudage
 - Barres d'ancrage en acier et panneaux de blindage en aluminium

MECANIQUE

- Pièces détachés
 - Pièces détachés pour engin de travaux publics + autres produits
 - Pièces détachées pour moteurs, engins TP et machines industrielles
 - Pièces mécaniques pour la marine
 - Eléments mécaniques d'étanchéité pour machines industrielles
 - Pièces détachées et machines dans l'industrie (alimentaire, chimique, aéronautique, mécanique...)
 - Roulements
 - Filtres
 - Amortisseurs à câble
 - NitiFilter®, système de filtration d'huile moteur permanent et auto-nettoyant
 - Roues et roulettes
 - Tapis métalliques, bandes transporteuses principalement pour l'Industrie Agro-Alimentaire.
 - Produits et Services pour les Industries Agro Alimentaires et plus particulièrement pour les embouteilleurs d'eau et autres fabricants de Jus et de Sodas.
- Pompes
 - Pompes motopompes groupes électrogènes
 - Pompes industrielles
 - Pompes centrifuges/Pièce de rechange de pompes centrifuges
 - Pompes de transfert de fluide pour l'Industrie

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

42

Les produits

APPAREILS ELECTRIQUES

- Appareils de mesure pour les procédés industriels : mines, cimenteries, sidérurgie, pétrole, chimie, engrais...
- Appareils scientifiques (mesure de la qualité de l'air)
- matériels électroniques de mesure (oscilloscope...)
- Matériel didactique en physique et génie électrique
- Matériel scientifique (optique, optomécanique, laser)
- matériel de séparation
- Matériel d'auscultation routière et de Laboratoires routiers
- machines textiles et pièces détachées pour machines textiles
- Matériaux d'automatisation de lignes de productions (Convoyeurs pour le transport des produits, Robots pour leurs manipulations, machines spéciales ...)
- Matériels pour la formulation des enrobés et matériels pour l'auscultation des chaussées
- Le TRANSFORMER PROTECTOR, un système de prévention d'explosion de transformateur, et un clapet du conservateur.
- équipements de mesures et d'essais sur les sols (agronomie et géotechnique)
- Matériel médical
- Tout le nécessaire à la recherche fondamentale, appliquée, post-production, en milieu laboratoire pour les domaines pharmaceutiques, agro-alimentaires, vétérinaires, industriels...
- Appareils médicaux – esthétiques
- Contrôle Qualité en imagerie médicale

INFORMATIQUE ET TELECOM

- Informatique
 - Informatique - fournitures de bureau - papier - bureautique
 - logiciels de gestion
 - Matériel et accessoires informatiques
 - Logiciels de cartographie et de gestion de la mobilité
 - des instruments d'analyse
- Télécommunication
 - Télécommunication par satellite ; transmission vidéo ; codage vidéo et têtes de réseaux
 - Produits de télécommunication
 - Caméras et logiciels de vidéosurveillance
 - sonorisation et audiovisuel

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

43

Les produits

CHIMIE

- Produits chimiques de base
- Produits chimiques de base : acide chlorhydrique, sulfurique...
- Outils de biotechnologie
- Matières premières cosmétiques
- Eco-activités
 - Gestion des déchets industriels
 - Construction d'appareils de traitement de l'eau

DIVERS

- Produits de protection passive contre l'incendie, de l'isolation thermique, hautes et basses températures, de résistance à l'humidité et de la correction/affaiblissement acoustique
- Films, Feuilles et plaques en polystyrène
- Supports anti vibratoires, supports amortisseurs auto scellant

BIENS DE CONSOMMATION

- Produits de tennis : raquettes, balles de tennis
- Vêtements et chaussures d'occasion
- Matériel pédagogique
- matériels de blanchisserie
- Tringles à rideaux et accessoires
- Piles
- Cosmétiques
- Produits capillaires
- Confitures, compotes, jus de fruits, condiments
- Kits médicaux - produits de santé
- climatiseurs

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

44

Les services

- Ingénierie
 - Audit; ingénierie; déploiements; formation; maintenance
 - Etudes, Ingénierie, Montage, SAV
 - ingénierie et maintenance pour l'industrie pétrolière
 - **Etudes de système de protection incendie hydraulique**
 - Prestations informatiques
 - Auscultation routière avec nos véhicules
 - Etalonnage en rayons-X
 - Défense, Cartographie,..
 - Mise en place de filières de recyclage
 - Installation de laboratoires (appareillage, accessoires, mobilier, consommables, réactifs chimiques et biologiques) ; formation sur nos appareillages...
- Formation / maintenance industriel
 - Formation et maintenance.
 - Maintenance pompes centrifuges / Upgrade pompes centrifuges
 - Pièces de rechange et maintenance
 - Formation et Conseil
 - **documentation technique et formation**
- Informatique
 - **Services de paiement sur mobile**
 - **Logiciels**
- RH
 - Accompagnement auprès des entreprises, formation en management, Ressources Humaines, "SoftSkills", Coaching d'équipe et individuel.
 - Formation et coaching
- Négoce
 - Conduite de projets d'internationalisation, recherche de partenaires, création de filiales...
 - Mise en place des produits exporter / intervention technicien sur site
 - Formation du personnel exploitant, service après ventes, etc...
- Communication
 - **moyen de prise de vue pour la télévision, spectacle, cinéma**
 - **Fourniture de contenus audiovisuels, chaînes et programmes.**
- Divers
 - **Transport d'animaux bétailés et chevaux.**

- 69% des exportateurs de services exportent aussi des biens. Les services sont essentiellement associés à des produits.
- **Les services en gras correspondent à des activités sans vente de produit associé.**

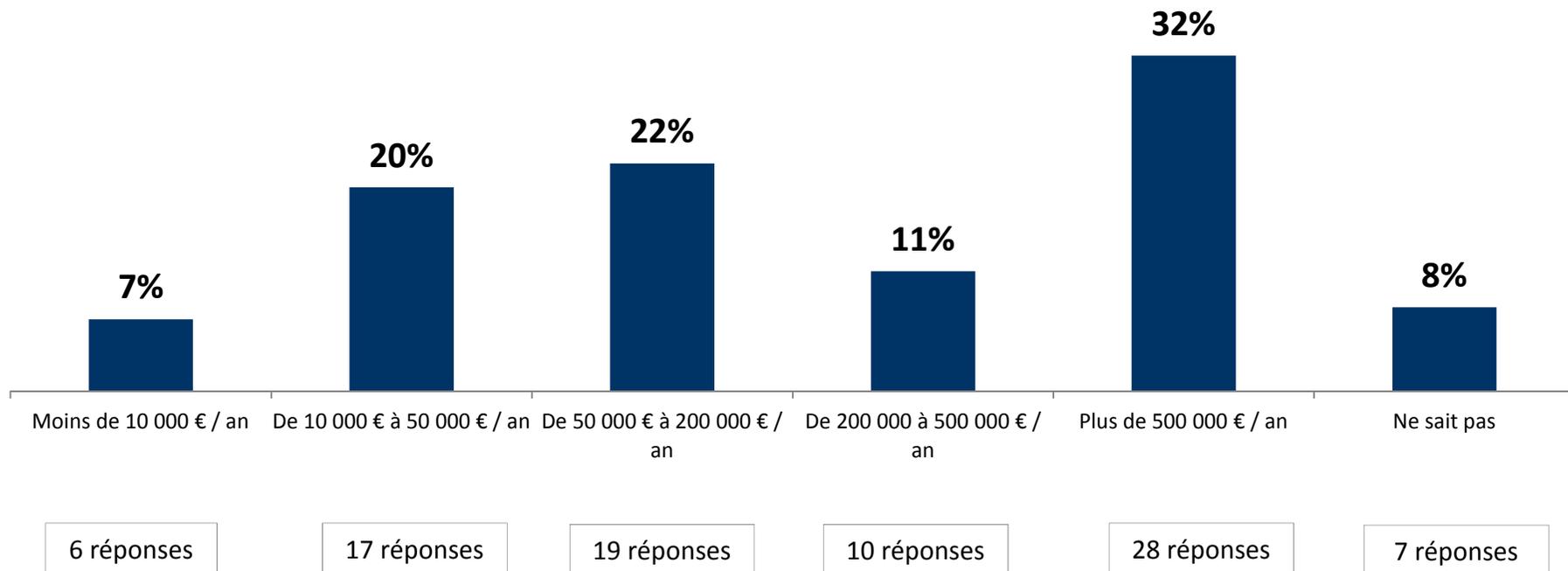
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

45

Quels sont les volumes exportés?

- Le tiers des entreprises exportant en Afrique exportent de forts volumes vers ce continent (supérieur à 500 000 €)

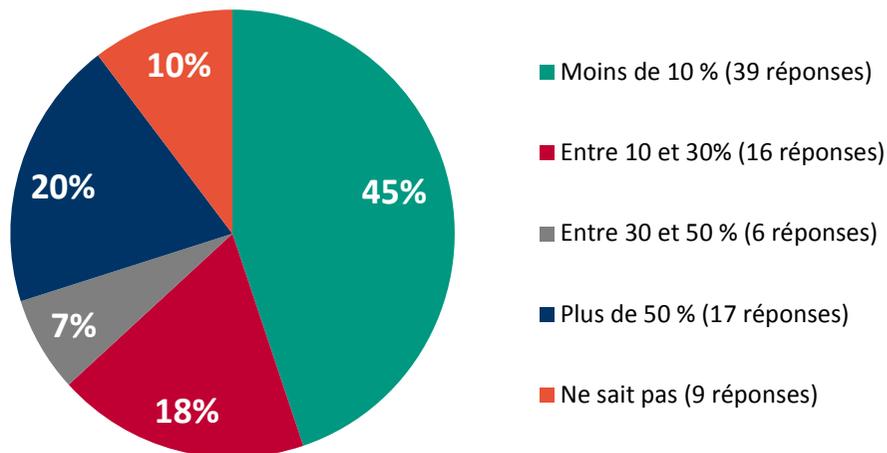


Phase 1 : les relations économiques existantes

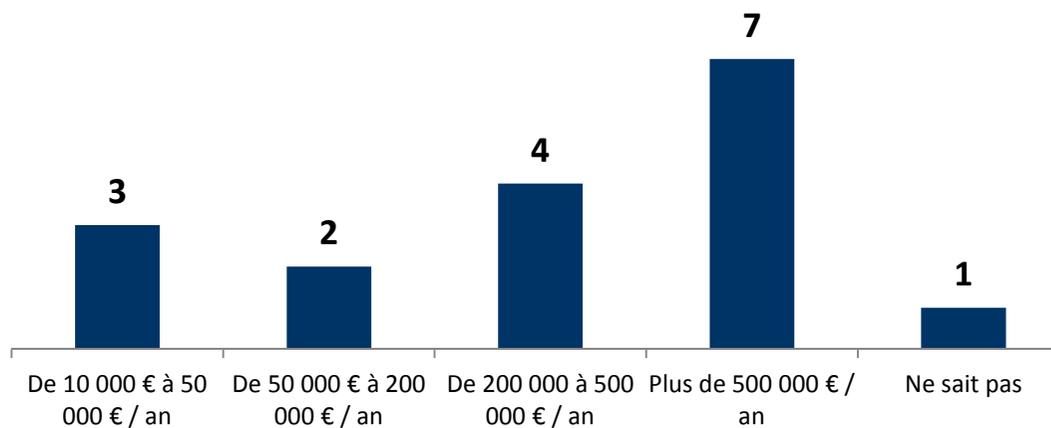
L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

46

Quelle est la part de votre CA à l'exportation avec l'Afrique?



Répartition du CA des entreprises de plus de 50% à l'export en Afrique



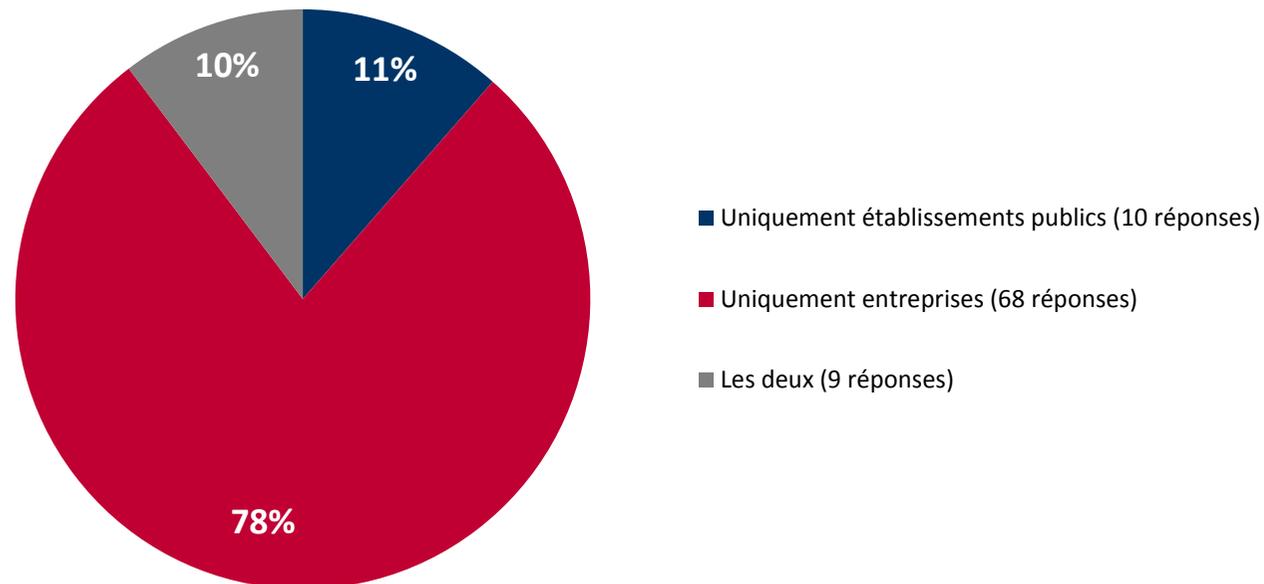
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

47

Qui sont vos principaux clients?

- Les clients des entreprises exportant en Afrique sont des entreprises privées à 89%



Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

48

Les clients privés

- En direct
 - B2B
- Intermédiaires
 - Traders, grossistes, revendeurs, distributeurs importateurs, opérateur- intégrateur, importateur / exportateur (ex : NGI Coutier)
- Pétrolier
 - Essentiellement entreprises du secteur pétrolier - parapétrolier - secteur minier
 - TOTAL
 - groupe PERENCO et groupe ITALCEMENT
- Hôpitaux et cliniques
 - Distributeurs et Hôpitaux - Organismes de recherches
 - Centres hospitaliers / bien-être
- Automobile
 - Constructeurs et sous-traitants automobiles
 - RENAULT, SOMACA
 - PSA, Renault
- Beauté
 - instituts de beauté
 - distributeur grossiste coiffeur
- Télécom
 - Opérateurs télécom
 - Opérateurs mobiles et de TV
 - Orange; Wataniya, Gabon Télécom , Asecna, BCEAO, Eccobank
- Agroalimentaire
 - Biscuiteries et boulangeries Industrielles. Fabricant de convoyeurs. Conserveries.
 - Industries Agro Alimentaires et plus particulièrement pour les embouteilleurs d'eau et autres fabricants de Jus et de Sodas.
 - Raffinerie de sucre, usines agro alimentaires
 - Entreprise ayant à produire des biens de consommations courantes (Agroalimentaire, Pharma, Mécanique...)
- BTP
 - Laboratoires nationaux, Ministères des Travaux Publics Laboratoires publics d'essais (bâtiment et TP), Instituts de recherche (agro, forêt) et universités agro et génie civil / Laboratoires privés d'essais des matériaux
 - Interparts (Gabon), Socofran (Congo)
 - Entreprises de construction locales
 - Entreprise de bâtiment second oeuvre CVC PLOMBERIE
- Eco-activité
 - Société de l'Environnement
 - Secteur de l'eau
- Electrique
 - Production d'électricité
 - Grands electriciens
- Divers
 - Hôtels haut de gamme
 - Aéroports, compagnies aériennes ou sociétés prestataires de services dans les aéroports
 - Laboratoires de métrologie, filiale en Afrique de ZODIAC
 - Pompes industrielles dans les domaines de la Chimie, du traitement de surface, de l'alimentaire ,de la pharmacie et de la cosmétique.
 - Centres de formation
 - Thyssen , Mittal
 - Banques

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

49

Les clients publics

- Centres de formation
 - Universités les ministères
 - Ecoles
 - Universités, centres de recherche
- Travaux publics
 - Laboratoires nationaux, Ministères des Travaux Publics
 - Bureau de recherche minière et Laboratoires Nationaux des TP
 - Aéroport, musée, bâtiments publics
 - Ministères des TP, direction des routes, laboratoires publics
- Laboratoires
 - Laboratoires publics d'essais (bâtiment et TP), Instituts de recherche (agro, forêt) et universités agro et génie civil / Laboratoires privés d'essais des matériaux
 - Laboratoires d'Etats
- Entreprises d'Etat
 - Entreprises d'état
 - Entreprise national et JV / Etablissement Public / Industrie pétrolière, production d'électricité et secteur de l'eau
 - Sociétés nationales de distribution eau et électricité
 - TDA télédiffusion d'Algérie; ONT Tunisie: CRTV Cameroun
- Hôpitaux et cliniques
 - Hôpitaux et cliniques
 - Distributeurs et Hôpitaux - Organismes de recherches
- Divers
 - Armées

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'exportation – Les ETI et les PME

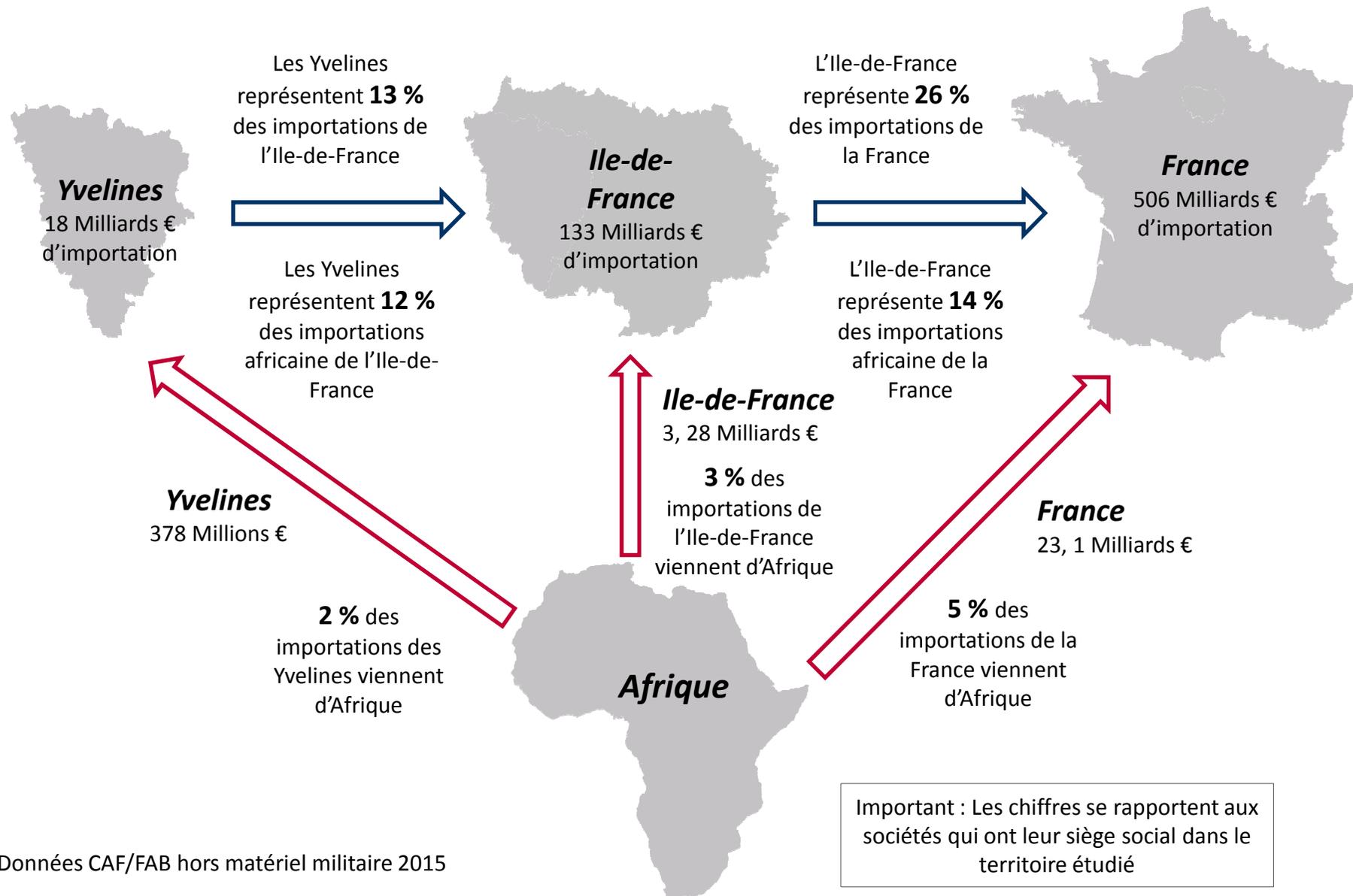
50

Analyse

- 65% des entreprises interrogées exportent vers l'Afrique. Le Maroc, l'Algérie et la Tunisie représentent 25% des exportations. Ensuite les destinations les plus couramment citées sont la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal, le Gabon, le Burkina Faso, la République du Congo, la République démocratique du Congo, le Togo, le Bénin, l'Égypte, la Mauritanie, le Mali et le Niger qui sont pour la plupart des pays francophone. Les PME exportent en moyenne dans 5 pays différents pour éviter d'être trop dépendants aux aléas des marchés (économique, politique, sanitaire...)
- Les établissements répondants ne sont généralement pas structurés en Afrique comme les grands groupes et travaillent généralement en direct ou via des partenaires depuis la France ou avec des partenaires africains (traders, courtier, distributeurs...). La plupart des répondants entretiennent des liens durables avec l'Afrique puisque 2/3 d'entre eux exportent depuis plus de 5 ans en Afrique, parfois même depuis plusieurs décennies.
- Ils exportent pour la plupart des produits avec pour 21% d'entre eux des services associés. Ces produits concernent les appareils électriques, informatique et télécom, la mécanique (automobile, aéronautique, extractive, sidérurgie), la chimie, les biens de consommation... Seuls 10 % des répondants exportent uniquement des services : ingénierie, formation / maintenance industriel, informatique, ressources humaines, négoce et médias... Les volumes exportés sont généralement assez élevés avec plus de 500 000 € / an pour le tiers des répondants.
- La clientèle concerne très peu le secteur public (11% des répondants ont uniquement des clients publics : centres de formation, travaux publics, laboratoires, entreprises d'Etat, hôpitaux et cliniques...). La clientèle du privé concerne les mêmes domaines d'activité détaillés précédemment, quelques grands groupes ont été cités : TOTAL, PERENCO, ITALCEMENT, RENAULT, SOMACO, PSA, ORANGE, THYSSEN, MITTAL.

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes



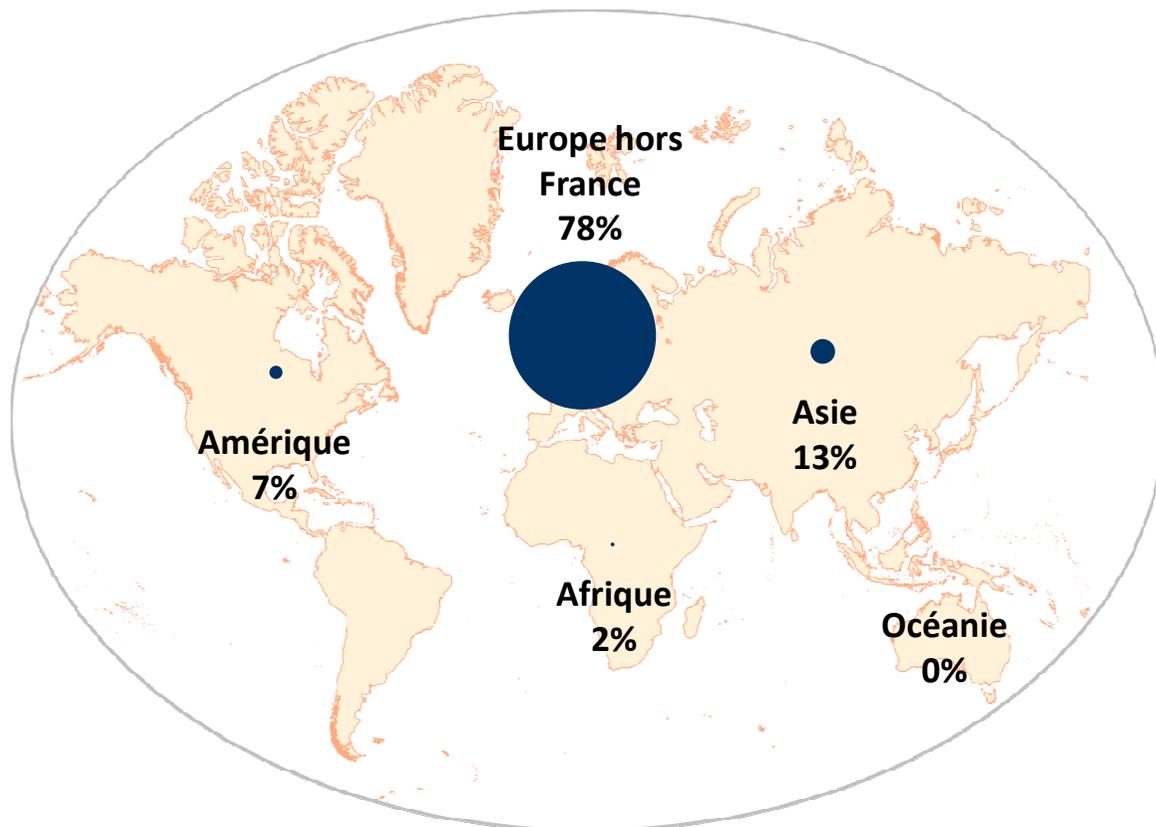
Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

Palmarès pays sur la période 1T2015 - 4T2015 52

À destination des Yvelines

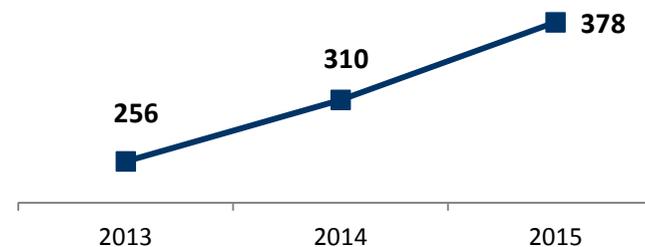
Importation des Yvelines



Pays	Importation <i>millions d'euros</i>		
	valeur	%	rang antérieur*
Allemagne	4 979	27,7	1
Italie	1 966	10,9	2
Royaume-Uni	1 780	9,9	3
Espagne	1 393	7,8	4
Etats Unis	1 002	5,6	6
Chine	802	4,5	5
Slovaquie	667	3,7	12
Japon	536	3,0	11
République tchèque	487	2,7	9
Belgique	483	2,7	7
Pologne	442	2,5	10
Pays-Bas	379	2,1	8
Turquie	218	1,2	15
Inde	217	1,2	16
Autriche	200	1,1	13
autres	2 422	13,5	
Total	17 972	100	

* période 1T2014 - 4T2014

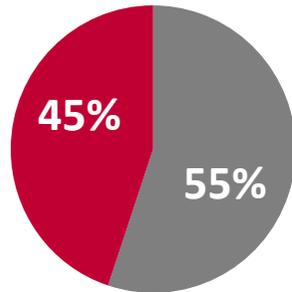
Evolution des importations africaines vers les Yvelines en million d'euros



Phase 1 : les relations économiques existantes

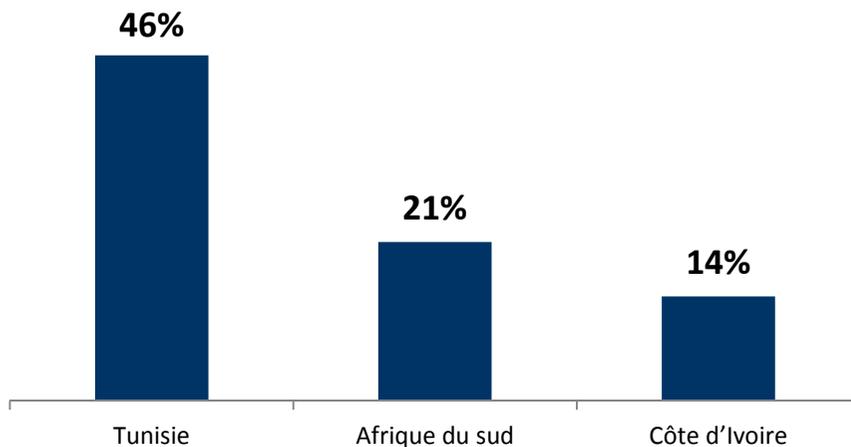
L'importation – Analyse des Douanes

Origines des importations en valeur



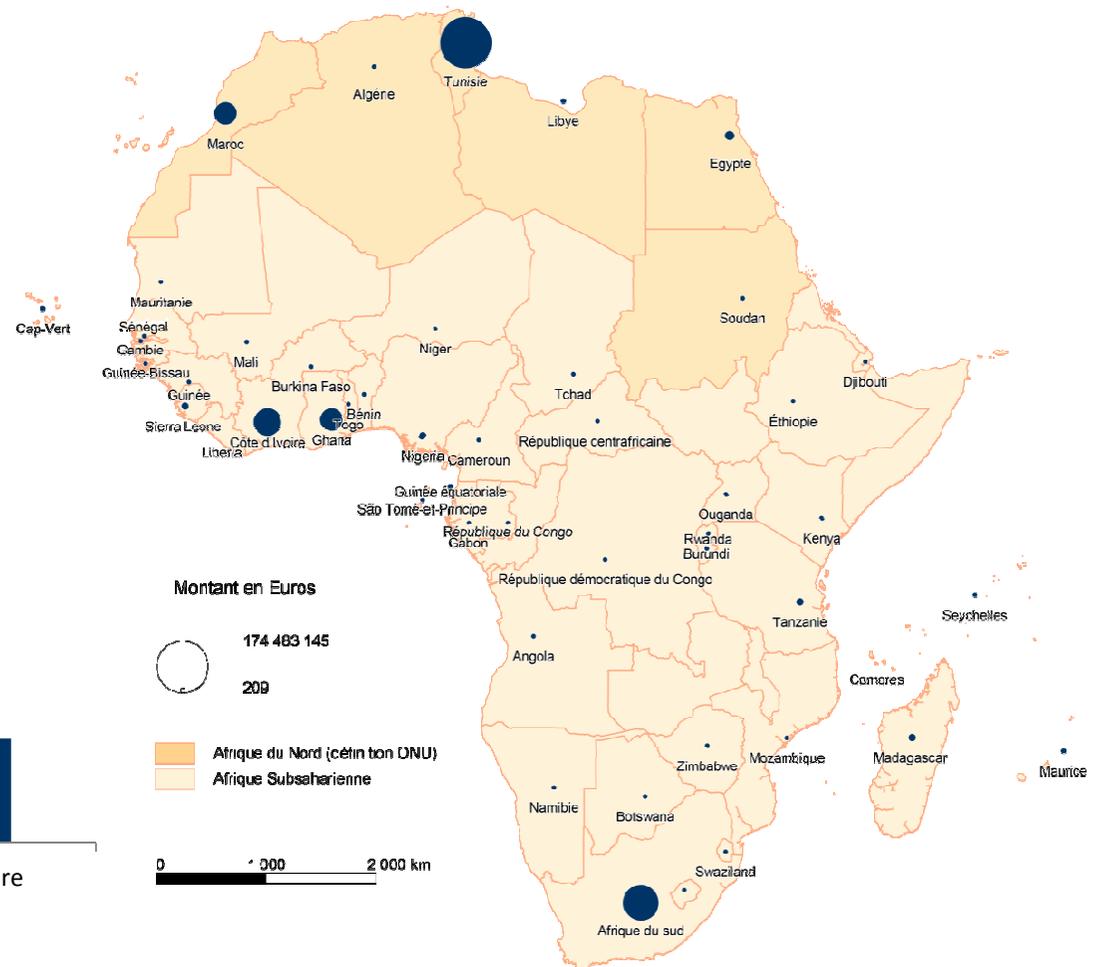
■ Afrique du nord ■ Afrique subsaharienne

Principales origines des importations*



Données CAF/FAB hors matériel militaire 2015
* 81 % des pays en valeur

314 entreprises du département 78 ont réalisé des opérations d'importation depuis l'Afrique en 2014

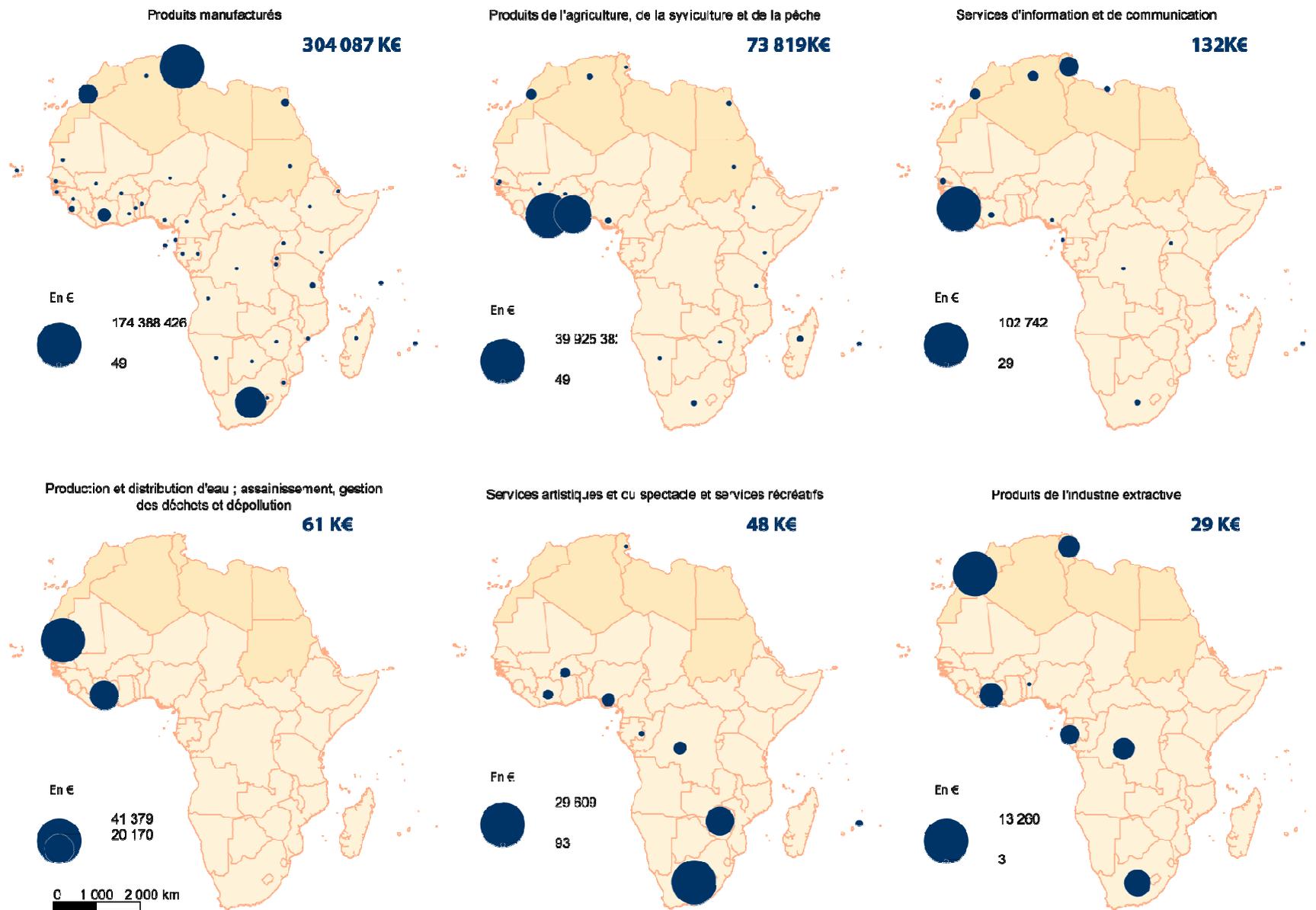


Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

Répartition des importations en valeur par produit (CPF1)

54



Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

55

Répartition des importations en valeur par produit : Afrique du Nord

Niveau de classification des produits français (CPF1)	Importations en €	Part
Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche	1 733 930	1%
Produits des industries extractives	16 292	0%
Produits manufacturés	206 664 484	99%
Services artistiques et du spectacle et services récréatifs	93	0%
Services d'information et de communication	26 376	0%



Équipements électriques
Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques
(43% des importations d'Afrique du Nord pour chacun)

Répartition des importations en valeur par produit : Afrique subsaharienne

Niveau de classification des produits français (CPF1)	Importations en €	Part
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution	61 549	0%
Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche	72 085 433	42%
Produits des industries extractives	13 002	0%
Produits manufacturés	97 422 735	57%
Services artistiques et du spectacle et services récréatifs	48 728	0%
Services d'information et de communication	105 663	0%



Produits de l'agriculture et de la chasse et services annexes (42% des importations d'Afrique subsaharienne)



Véhicules automobiles, remorques et semi-remorques (47% des importations d'Afrique subsaharienne)

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

56

- TUNISIE : 99 % des produits importés sont des produits manufacturés.



Niveau de classification des produits français (CPF4)	Importations en €	Part
Équipements électriques et électroniques automobiles	80 351 755	46%
Autres fils et câbles électroniques ou électriques	78 854 837	45%
Autres vêtements de dessus	3 731 422	2%
Instruments et appareils de mesure, d'essai et de navigation	2 615 772	1%
Vêtements de dessous	2 373 221	1%
Autres matériels électriques	1 411 419	1%
Aéronefs et engins spatiaux	966 766	1%

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

- AFRIQUE DU SUD : 99 % des produits importés sont des produits manufacturés.



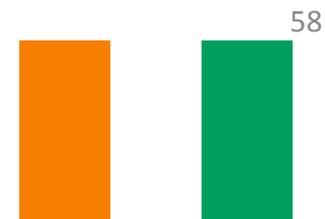
57

Niveau de classification des produits français (CPF4)	Importations en €	Part
Véhicules automobiles	78 463 659	98%
Autres machines d'usage général n.c.a.	750 255	1%
Autres produits manufacturés n.c.a.	203 770	0%
Agrumes	186 153	0%
Fruits tropicaux et subtropicaux	122 881	0%
Vins de raisin	69 711	0%
Autres cultures non permanentes	56 212	0%

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

- COTE D'IVOIRE: 99 % des produits importés sont des produits manufacturés.



Niveau de classification des produits français (CPF4)	Importations en €	Part
Plantes à boissons (café, thé, maté, cacao)	39 910 873	76%
Cacao, chocolat et produits de confiserie	12 545 682	24%
Machines pour l'extraction ou la construction	119 720	0%
Préparations et conserves à base de poisson et de produits de la pêche	113 719	0%

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Analyse des Douanes

59

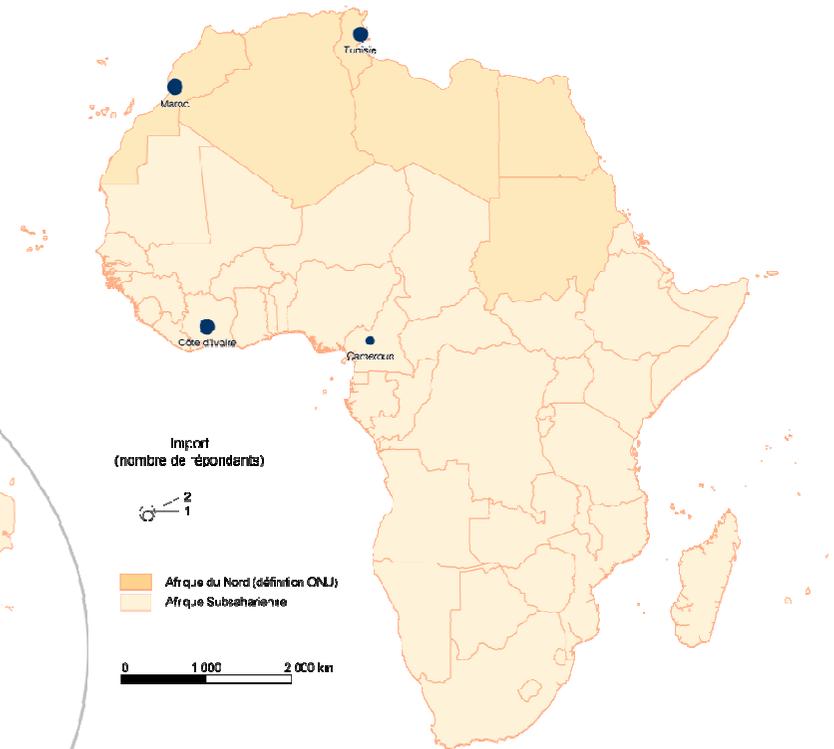
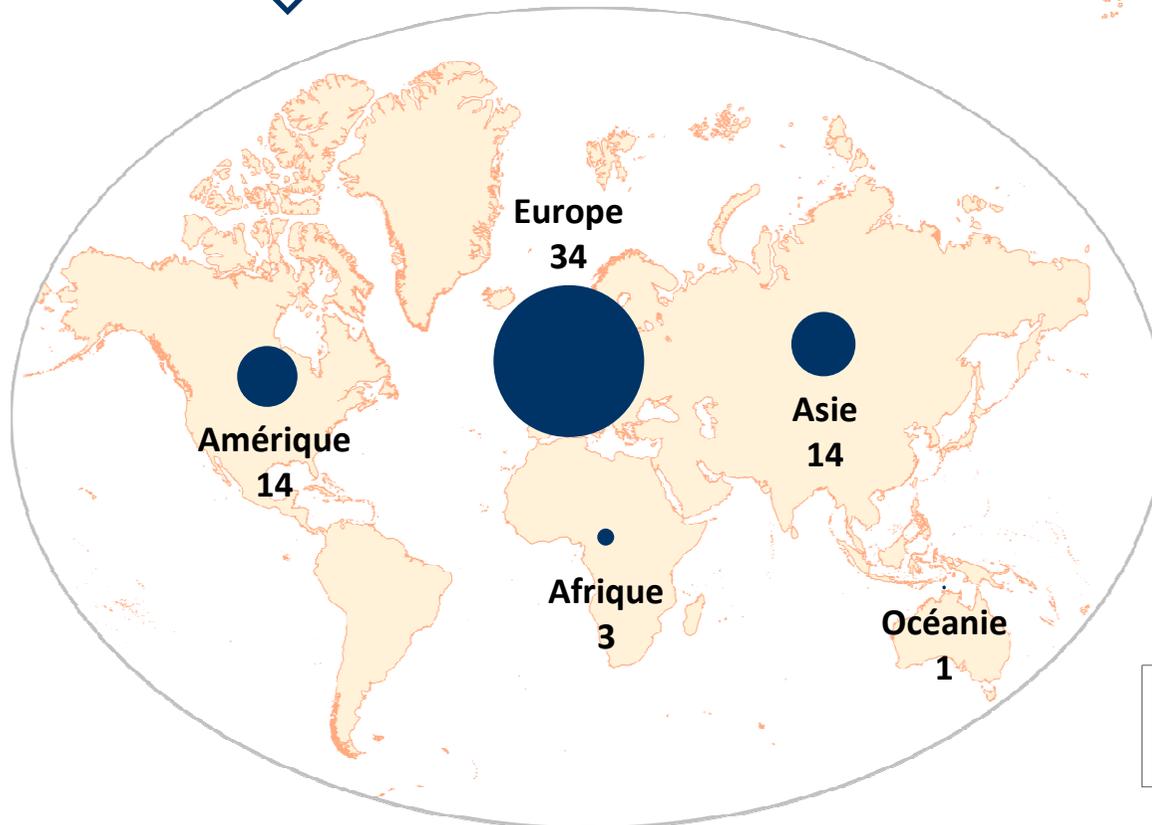
Synthèse

- Les importations depuis l'Afrique représentent 378 millions d'euros soit un peu plus de la moitié des exportations vers ce continent et concernent un peu plus de 300 entreprises. 2% des importations des Yvelines proviennent d'Afrique et l'écrasante majorité provient de l'Europe hors France (78%) avec l'Allemagne en tête comme pour les exportations. Les parts des importations africaines de l'Île-de-France et de la France sont légèrement plus importantes que celle des Yvelines (3% et 5% respectivement).
- Comme pour les exportations, les Yvelines importent majoritairement d'Afrique du Nord (55% des importations en valeur) et traite essentiellement avec la Tunisie (46%) qui vend surtout de l'équipement électrique et des véhicules automobiles aux entreprises yvelinoises. Les autres pays fournisseurs sont essentiellement l'Afrique du Sud qui fournit des véhicules automobiles quasi exclusivement en termes de valeur et la Côte d'Ivoire. Les importations d'Afrique subsaharienne sont pour 57% des produits manufacturés dans les domaines cités précédemment mais elles proviennent aussi des produits agricoles, de la sylviculture et de la pêche à 42%.
- Les activités où les importations sont plus spécialisées en Afrique subsaharienne sont la production et distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets et dépollution, les produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche et les services d'information et de communication.

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

Importez-vous ?



Les 3 entreprises importatrices depuis l'Afrique exportent également en Afrique

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

61

	Aveta Global	2NT Import Export	SEH
Activité	Négoce (import/export)	Négoce (import/export)	Études et réalisations industrielles dans les secteurs automobile, aéronautique, machine outil, robotique, armement
Origine des importations	Afrique, Europe, Amérique, Asie, Océanien	Afrique	Afrique, Europe
Pays d'origine des importations en Afrique	Maroc, Tunisie, Cameroun, Côte d'Ivoire	Côte d'Ivoire	Maroc, Tunisie
Bureau de représentation	Oui	Fournisseurs	Non
Ancienneté	Plus de 5 ans	Moins de 2 ans	Plus de 5 ans
Produits importés	Produits agroalimentaires	Denrées alimentaires	Etudes mécaniques
Volume des importations	Plus de 500 000 € / an	De 10 000 € à 50 000 € / an	De 10 000 € à 50 000 € / an
Perspectives	Intensification des imports d'ici 2 ans avec les pays actuels	Intensification des imports d'ici 2 ans avec les pays actuels	Intensification des imports d'ici 2 ans avec le Maroc

Phase 1 : les relations économiques existantes

L'importation – Les ETI et les PME (exploitation de l'enquête)

62

Analyse

- 31% des répondants importent des produits pour la plupart d'Europe (81%) mais aussi d'Asie (32%) et d'Amérique (32%) et seuls 7% d'entre eux importent d'Afrique. Les entreprises importent en moyenne de 2 pays différents aussi bien d'Afrique du Nord (Maroc et Tunisie) que d'Afrique subsaharienne (Côte d'Ivoire et Cameroun).
- Ces 3 entreprises qui exportent également en Afrique, importent de ce continent pour 2 d'entre elles des produits agroalimentaires (Aveta Global et 2NT Import Export) et des études mécaniques pour SEH. Les relations commerciales de ces importateurs avec l'Afrique sont durables puisqu'ils achètent des biens et des services depuis plus de 5 ans pour 2 d'entre eux. Seule une entreprise dispose d'un bureau de représentation en Afrique.

Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

63

Les établissements rencontrés



9 février 2016 – Marianne Conde Salazar, Directrice des relations internationales de l'enseignement



15 février 2016 – Armelle Dufour, Directrice de projet de la formation continue



23 février 2016 – Laurent Plas, Directeur

Compte-rendu d'entretiens en annexe 2

Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

64

Les écoles de la CCIR

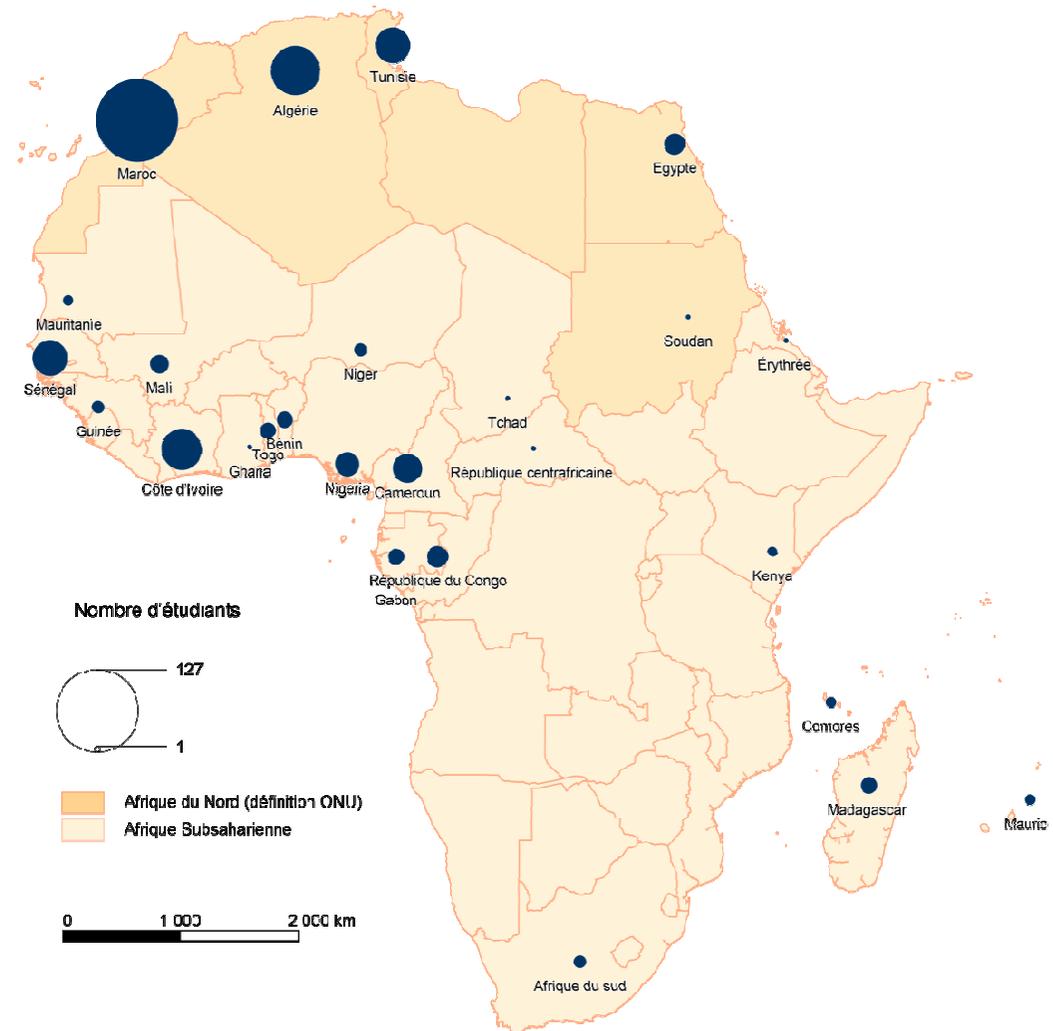
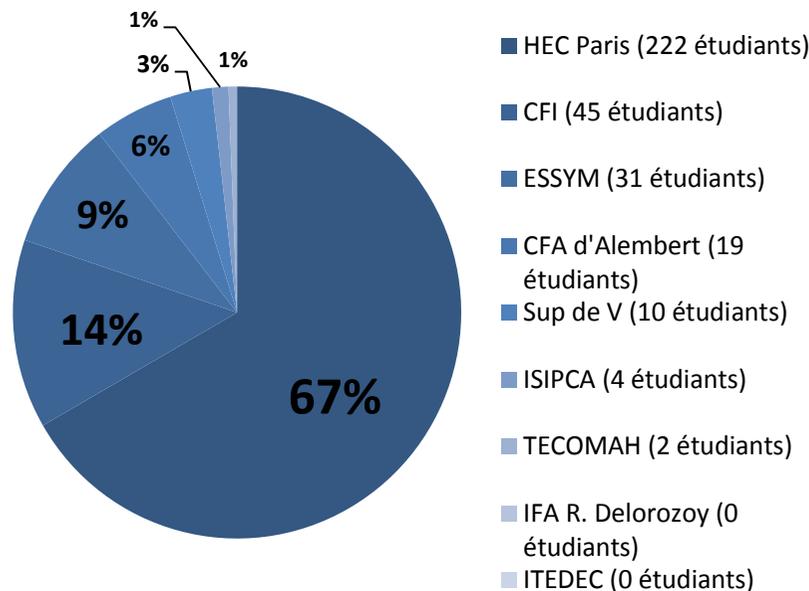
- La Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris – Ile de France a pour mission d'**accompagner ses 24 écoles dans leur développement à l'international** à partir du centre de langue française qui a été créé en 1958 par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris pour promouvoir le français, langue internationale des échanges économiques et faciliter le développement des entreprises françaises à l'étranger.
- La Chambre de Commerce et d'Industrie Paris – Ile de France compte **10 écoles dans les Yvelines** : CFA d'Alembert à Guyancourt, CFI - Centre des Formations Industrielles à Andrézy, ESMAE à St-Germain-en-laye, ESSYM à Rambouillet, HEC Paris à Jouy-en-Josas, IFA Delorozoy à Montigny-le-Bretonneux, ISIPCA à Versailles, ITEDEC à Aubergenville, SUP de V à St-Germain-en-Laye et TECOMAH à Jouy-en-Josas.
- La CCIR a créé des écoles en Afrique sous l'impulsion du **ministère des affaires étrangères** et du développement international pour transférer son savoir-faire à l'étranger dans le cadre de coopérations.
 - Ex: French-South African Technical Institute in Electronics (F'SATIE) en Afrique du Sud qui est un institut d'enseignement en électronique qui forme des ingénieurs en mathématiques et sciences fondamentale créé en 1994 et dispensé dans 2 universités du pays (la Tshwane University of Technology (TUT) à Pretoria et la Cape Peninsula University of Technology (CPUT) à Cape Town).
- Depuis plus de 20 ans, les écoles de la CCIR établissent des **accords de partenariats académiques** avec les régions du monde (échange d'étudiants, de professeurs, mise en place de programme de recherche en commun, co-diplomation). 4 accords en Afrique existent avec HEC Paris :
 - Wits Business School à Johannesburg (student exchange, PIM Partner)
 - University of Cape Town Graduate School of Business au Cap (EMBA Major, GNAM Partner)
 - University of Ghana Business School à Accra (GNAM Partner)
 - Lagos Business School, Pan-Atlantic University (GNAM Partner)
- Sollicitée par le ministère des affaires étrangères, la CCIR a développé **4 principaux programmes de formation en Afrique** avec l'appui pédagogique de professeurs des écoles de la CCIR qui se rendent sur place et qui forment de jeunes doctorants pour assurer la continuité des enseignements. Ces formations embrassent 3 principaux secteurs : les sciences de l'entrepreneuriat, les métiers de l'informatique et de l'ingénierie.

Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

Résultats yvelinois de l'enquête 2015 mené par la CCIR auprès de ses étudiants

- 1 175 étudiants originaires d'Afrique en IDF (19% de l'effectif global des étudiants internationaux des écoles de la CCI Paris Ile-de-France).
- 4 accords internationaux pour HEC Paris (Afrique du Sud, Ghana et Nigéria).
- Accords de double diplôme pour HEC Paris et l'ISIPCA.
- 2/3 des étudiants répondant issus des écoles yvelinoises ont suivi leur études à HEC.



Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

66

HEC

- **HEC Paris** : école créée en 1881 et forme des 4 400 étudiants aux métiers du management (Jouy-en-Josas)
- **Historique**
 - HEC Paris est présent en Afrique francophone depuis les années 70
 - L'école accueille des jeunes marocains qui constituent la 4^{ème} nationalité sur le campus, après France, Chine et Inde
- **Statistiques 2015 des étudiants africains sur le campus :**
 - 238 étudiants et participants africains (formations initiale et executive)
 - 21 nationalités du continent africain : près de 50% de étudiants africains en formation initiale viennent du Maroc ; 80% viennent du Maroc, d'Algérie, de Côte d'Ivoire, de Tunisie et du Cameroun.
 - 161 étudiants africains ont suivi des formations diplômantes à temps plein et 77 à temps partiel
 - En 2015 HEC compte 500 alumni africains, soit 1% de la communauté (52 000 alumni)
- **Partenariats**
 - HEC ne dispose **pas de partenariat académique** car les écoles africaines ne sont pas aux standards d'HEC, à l'exception de la WITS Business School à Johannesburg. Il permet de recevoir des étudiants africains sur le campus de Jouy et de leur faire bénéficier de stages en France mais aussi de faire profiter aux élèves de programmes certifiants.
 - Les partenariats d'HEC se font avec les **CCI africaines ou les patronats** et permettent de délivrer certains programmes dans leurs locaux et de créer des HEC Executive Clubs.
- **Les HEC Executive Clubs**
 - Les HEC Executive Clubs regroupent des dirigeants économiques et constitue une plateforme dynamique qui encourage les échanges et le partage de bonnes pratiques.
 - Ils regroupent **350 membres** et sont organisés en Côte d'Ivoire (Abidjan), au Cameroun (Douala, Yaoundé), au Gabon (Libreville) et au Togo (Lomé). HEC a eu jusqu'à 11 clubs en Afrique par le passé. Un nouveau business model se met en place sur ces clubs.
 - Ils proposent des conférences, des professeurs sont alors envoyés dans les pays (4 fois par an) et tous les ans, HEC fait venir tous ses membres en France.
 - HEC convie des cadres des ministères, du secteur public aux conférences des clubs qui sont essentiellement destinées à des chefs d'entreprises pour favoriser une réflexion commune et contribuer au renforcement entre le dialogue public / privé et développer ensemble une culture entrepreneuriale.
- **HEC Paris : Top10 entreprises - Stages 2014 / 2015**
 - 1 - BNP Paribas
 - 2 - EY (Ernst & Young)
 - 3 - L'Oréal
 - 4 - Société Générale
 - 5 - Goldman Sachs
 - 6 - Natixis
 - 7 - Axa
 - 8 - Crédit Agricole
 - 9 - Google
 - 10 - BCG - The Boston Consulting Group

Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

67

ITEDEC

- **ITEDEC** : école créée en 2012 issue de la restructuration de l'IFABTP (1989) et de l'IFA du Mantois Val-de-Seine (1991) et forme 550 apprentis aux métiers du bâtiment et de la construction durable : efficacité énergétique et transition énergétique, fonctions supports et entrepreneuriat (Aubergenville)
- **Etudiants** : 8,4 % des jeunes sont d'origine africaine
- **Historique** : l'école n'a pas de partenariat avec une école africaine et ne démarche pas de jeunes en Afrique. Elle n'a donc pas d'historique avec ce continent mais son directeur, Laurent Plas, en poste depuis 2013, a déjà développé des actions en Afrique lorsqu'il était directeur du CFA Maurice Pierre Valette à Evreux :
 - Intervention au Maroc et à Casablanca pour former des professeurs aux référentiels métiers français
 - Montage d'un centre de formation de 5 000 jeunes au Moyen-Orient
- **Propositions d'actions** :
 - Formation de professeurs africains à l'ITEDEC
 - Accueillir des groupes de jeunes africains en formation continue
 - Monter des programmes avec des jeunes de l'école pour installer du matériel en Afrique (Budget de 37 000 € pour le déplacement de 9 jeunes)
 - Monter un programme avec TECOMAH sur la gestion et le traitement de l'eau

Phase 1 : les relations économiques existantes

Les organismes para-économiques

68

Les autres écoles des Yvelines du réseau CCIR

- **ESMAE , SUP de V, TECOMAH, IFA Robert Delorozoy, CFA d'Alembert, ESSYM, CFI** : pas de relation partenariale avec l'Afrique ni d'actions avec ce continent.
- **ISIPCA** : projet de prestation de recherche avec une Sénégalaise et financé par Campus France.
 - Campus France gère le programme EEA (Entrepreneurs En Afrique) : c'est un programme d'appui technico-économique aux jeunes créateurs d'entreprises en Afrique. Ces jeunes entrepreneurs présentent un projet de développement de business en Afrique qui nécessite un appui technique et une collaboration avec un laboratoire public.
 - L'ISIPCA travaille sur le projet Moringa qui est porté par une sénégalaise : réalisation de la formulation d'une crème pour le corps à base d'huile de Moringa. Cette formulation doit être très simple et surtout simple à transposer au niveau "industriel".

Appariement des collèges yvelinois avec des établissements africains

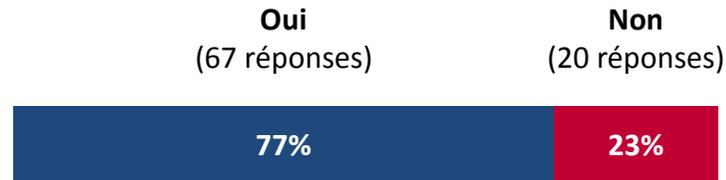
- Collège Pierre de Coubertin à Chevreuse apparié avec le collège Télémaque Sow de Saint-Louis du Sénégal (rue Bouet, Quartier Ndiofène Sor BP 5845) depuis le 23 octobre 2012.
- Collège Jules Ferry apparié avec le lycée technique et professionnel Anèho-Glidji (BP 109, ANEHO) au TOGO depuis le 2 mars 2015.

Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

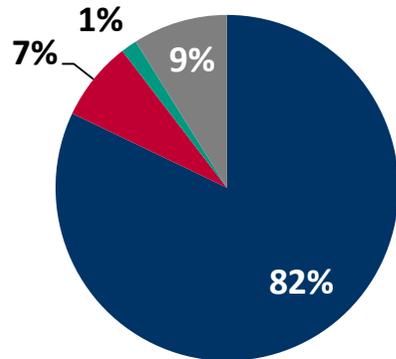
Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

Intensification des exportations en Afrique

Avez-vous l'intention d'intensifier vos exportations en Afrique?

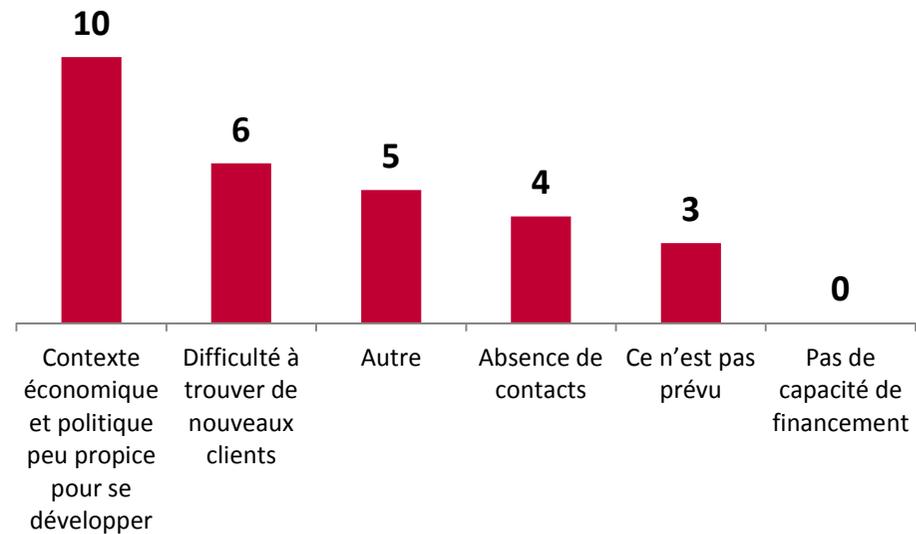


Quelles sont vos échéances?



- Moins de 2 ans (55 réponses)
- De 2 à 5 ans (5 réponses)
- Plus de 5 ans (1 réponse)
- NSP (6 réponses)

Pourquoi?



Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

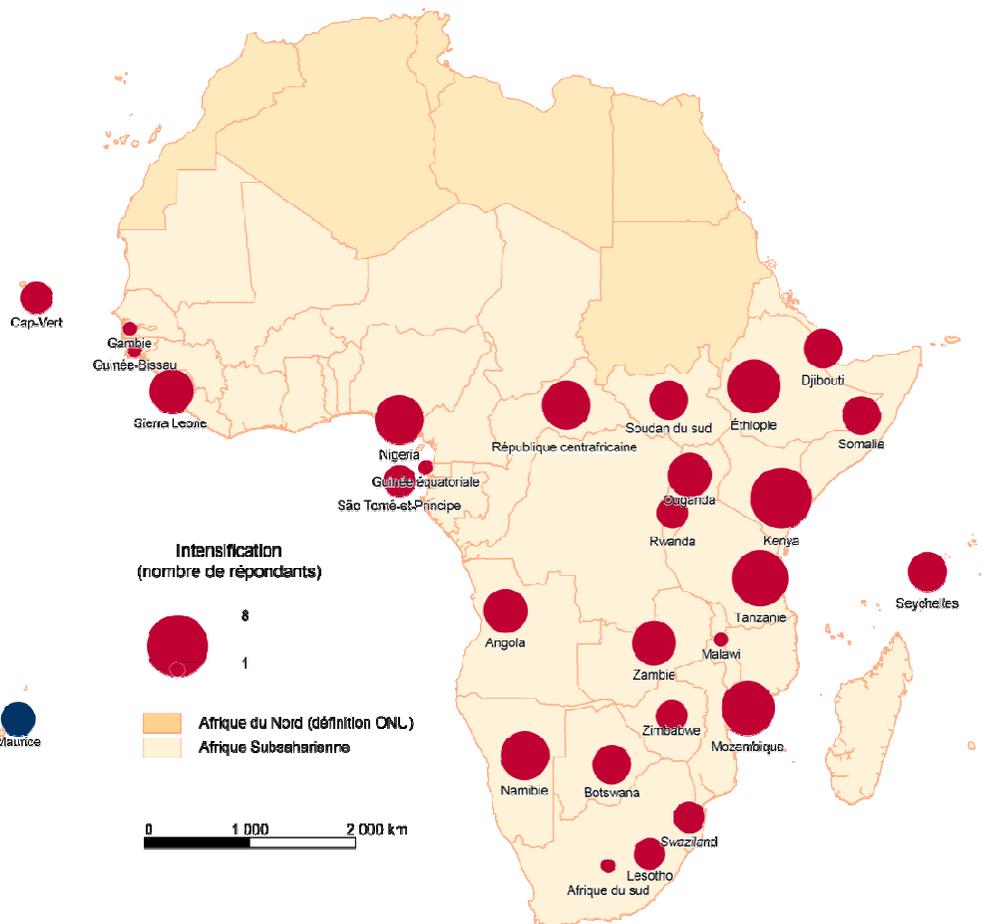
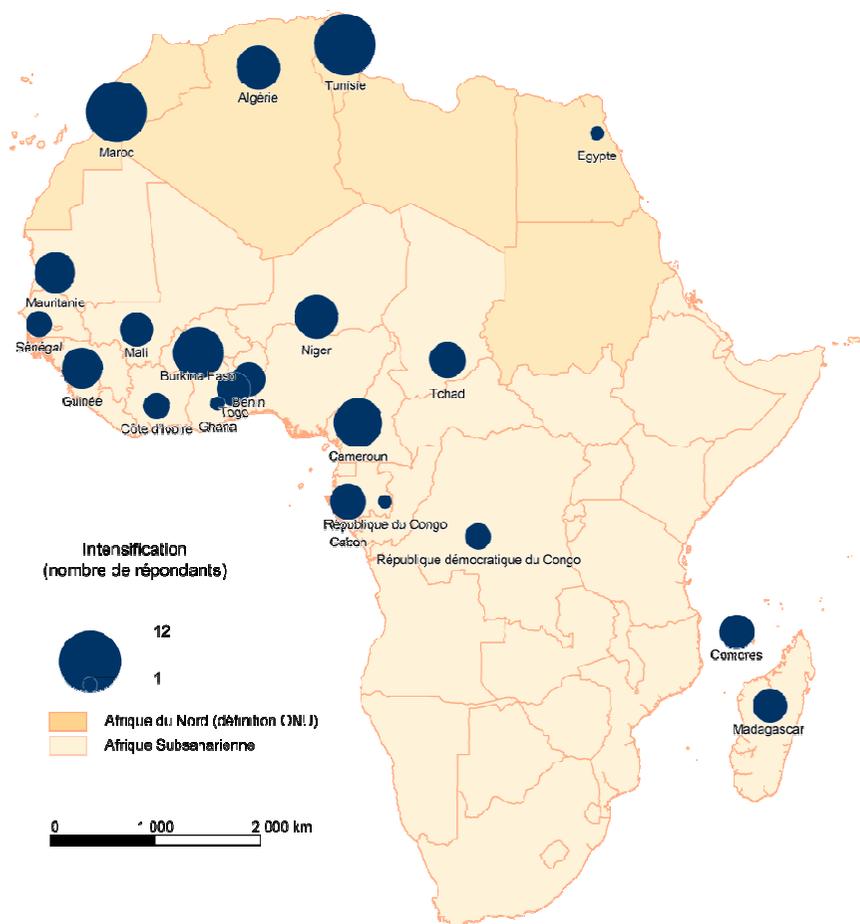
Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

70

Vers quels pays d'Afrique, avez-vous l'intention d'intensifier vos exportations?

Renforcement des marchés

Conquête de nouveaux marchés

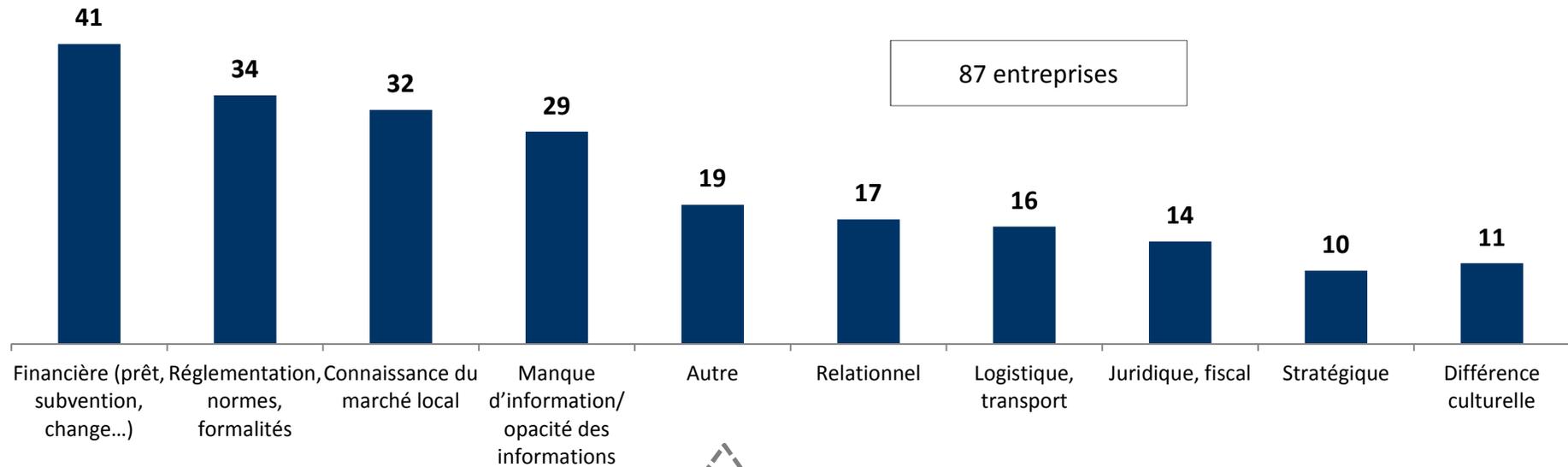


Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

71

Quels sont vos freins?



Autres freins

- Financier
 - Mode de règlement et délais de paiement
- Administration
 - Banque (crédit documentaire), administration
 - Problèmes de douanes
 - PB de devises en Afrique subsaharienne et en Algérie
- Conjoncture
 - Conjoncture difficile
 - Difficultés politiques, baisse du tourisme
 - Insécurité politique et physique
- Concurrence
 - Concurrence forte
 - Crise du marché des machines textiles et de ses produits fabriqués en Afrique à cause de la concurrence des chinois
- Relationnel
 - Trouver les bons distributeurs locaux
 - Délais de négociation long
 - Manque de réseau professionnel
 - Peu d'agents en Afrique
- Autres
 - Désorganisation / cible peu appropriés par manque de moyen
 - Ne pas être en local (entreprise trop jeune et business trop faible pour avoir un agent)
 - Faire connaître l'intérêt, les rôles et place de la formation en entreprise.

Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

72

Quels sont vos besoins?

- **Financier**
 - Sécurisation des transactions
 - Trouver les entreprises utilisatrices et intéressées : comment être sûr d'être payé
 - Que nos clients aient des financements
 - Fond de roulement
 - Aide financière
 - Faciliter le paiement
 - Besoin de financement
 - une vraie aide de la France
 - Garantie de règlement
- **Prospection**
 - Prospection commerciale ciblée sur l'industrie (et pour Seychelles et Maurice, ciblée sur les villages vacances)
 - Connaître si ces pays autorisent ces importations et connaître les marchés locaux
 - Mis en contact avec les différents fournisseurs industriels des pays sélectionnés
 - Visibilité des opportunités
 - Meilleure connaissance des grands acteurs de l'Industrie Agro-Alimentaire.
 - Davantage de contacts
 - Multiplier les contacts et surtout rencontrer les décideurs
 - Connaître la création des nouvelles écoles pour mieux se positionner sur les appels d'offres.
 - Comment se faire connaître ?
 - Un contact avec les régulateurs officiels et les opérateurs télécom
 - Accompagnement projet local et aides possibles
 - Etude de marche et sélection de pays cibles avec peu de produits
 - Identification des marchés, de leur potentiel, possibilité de prospection locale etc...
- **Organisationnel**
 - Représentant par pays
 - Développer du relais local
 - Distributeurs et représentants locaux
 - Relais compétents
- **Divers**
 - La corruption sous diverses formes (parfois, simplement un "service" à rendre, une commission à un intermédiaire) est un frein pour identifier les interlocuteurs ayant réellement le pouvoir de décision : la confiance doit se construire dans la durée pour ensuite établir une relation durable ... et sécurisée ! La clé du succès est de trouver les intermédiaires qui savent mettre en relation avec les décideurs. Ceci nécessite des moyens importants pour une PME: une présence locale soutenue pour identifier et mettre en confiance les interlocuteurs pertinents. La mission est proche de l'impossible ... Les chinois sont très présents, avec beaucoup d'argent à distribuer.
 - Le coût des visites commerciales est prohibitif en Afrique subsaharienne : c'est un frein au déploiement de notre action. La recherche de solutions d'entrée en relation économiques est peut-être un moyen (social selling)
 - Meilleure connaissance des réglementations et normes dans chaque pays

Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

73

Intensification des importations d'Afrique

Avez-vous l'intention d'intensifier vos importations en Afrique?

Oui
(3 réponses)

100 %



Perspectives

Aveta Gobaal et 2NT Import Export	Intensification des imports d'ici 2 ans avec les pays actuels
SEH	Intensification des imports d'ici 2 ans avec le Maroc

Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME ayant des relations commerciales avec l'Afrique

74

Synthèse

- 77% des exportateurs et les 3 importateurs répondants ont l'intention d'intensifier leurs échanges avec l'Afrique. Les exportateurs souhaitent se développer à court terme (moins de 2 ans) pour 82% d'entre eux et les 3 importateurs répondants souhaitent en faire de même.
- Ceux qui n'ont pas cette stratégie comme objectif évoquent des raisons d'ordre économique peu favorables, des difficultés à trouver de nouveaux clients...
- Les plus téméraires souhaitent renforcer leurs activités en Afrique francophone ou développer de nouveaux marchés en Afrique anglophone où les entreprises sont peu présentes. Cette région est donc une cible des PME dans une deuxième phase de développement après avoir conquis l'Afrique francophone.
- Les freins à leur développement évoqués sont d'ordre financier, réglementaire, connaissance du marché local et manque d'information, ce qui est appuyé dans les besoins exprimés.

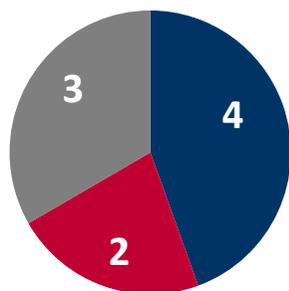
Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME qui souhaitent amorcer des échanges commerciaux avec l'Afrique

75

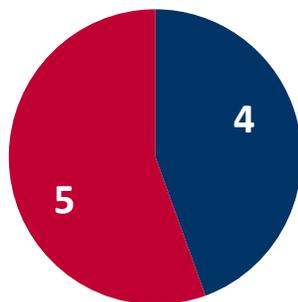
9 entreprises

Echéances

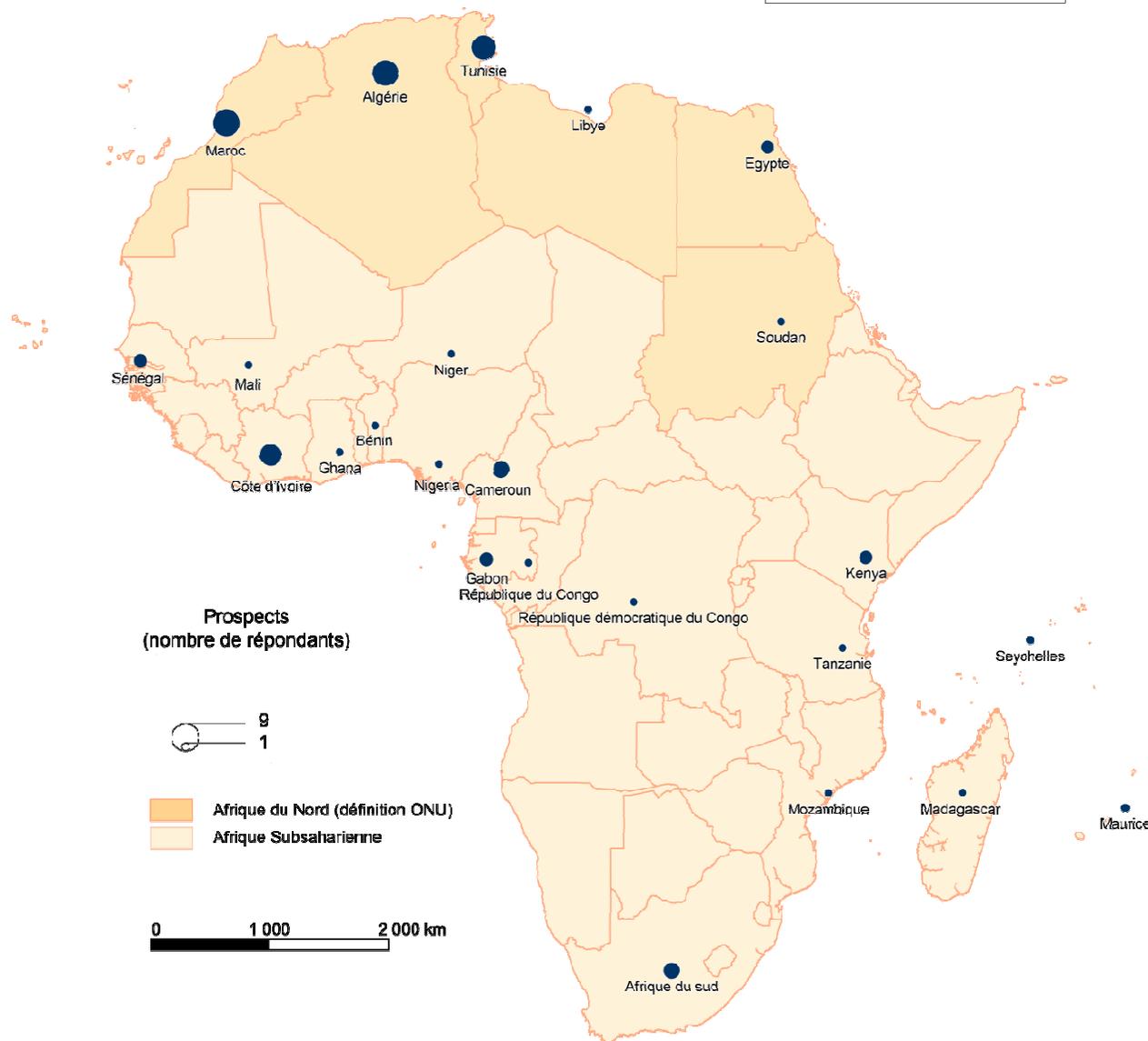


■ Moins de 2 ans ■ De 2 à 5 ans ■ NSP

Localisation



■ Afrique du Nord uniquement
■ Afrique du Nord et Afrique subsaharienne

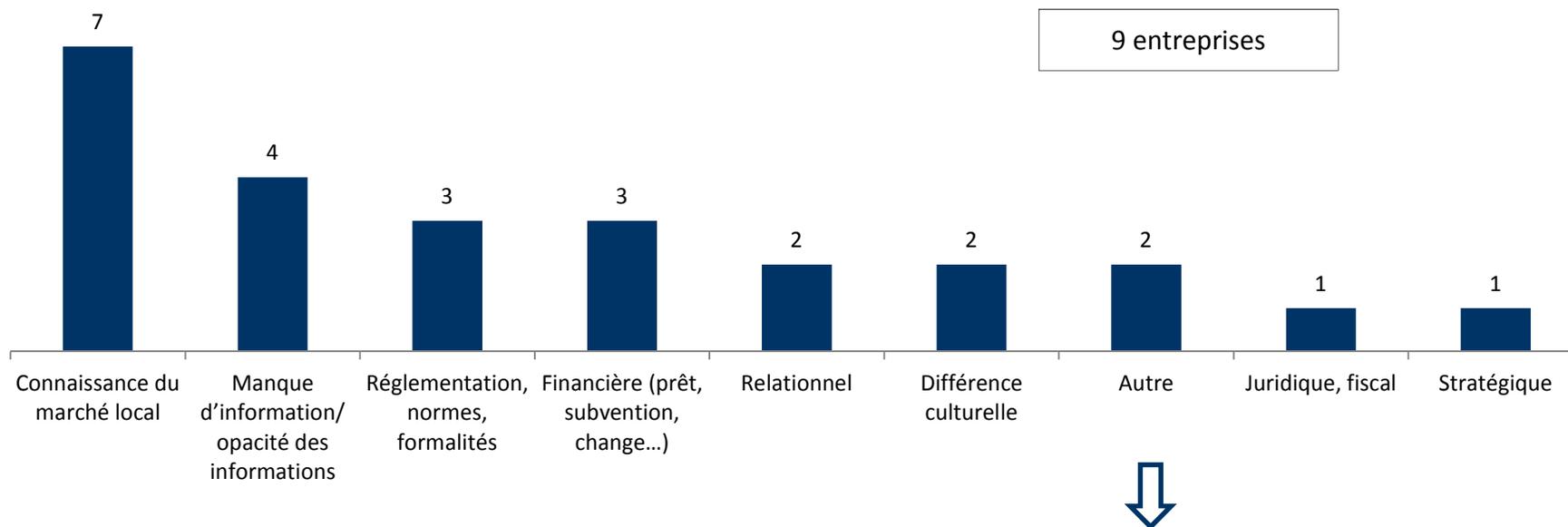


Phase 2 : les besoins des entreprises yvelinoises

Les PME qui souhaitent amorcer des échanges commerciaux avec l'Afrique

76

Quels sont vos freins?



Quels sont vos besoins?

- Des informations réglementaires des produits d'Hygiène Public mis sur le marché (biocides)
- Des opportunités concrètes
- Avoir de l'info et des contacts
- Des demandes
- Priorisation de marchés

Synthèse

Démarrage de l'activité

9 entreprises non présentes sur les marchés africains souhaitent s'y développer à plus ou moins long terme globalement sur les mêmes marchés que les exportateurs yvelinois. Les freins rencontrés sont ceux que connaissent une entreprise qui prospectent sur de nouveaux marchés : connaissance du marché local, financier, manque d'information... Elles ont en demande d'information réglementaire sur des marchés précis, d'opportunités d'affaires, d'aide pour prioriser des marchés.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Sources mobilisés et exploités

77



➤ INSEE

L'INSEE est chargé de la production, de l'analyse et de la publication des statistiques officielles en France. Les données de l'étude sont issues du RGP 2012 redressé en 2014.



➤ Préfecture départementale des Yvelines

Parmi ses différentes missions, la Préfecture a la charge de délivrer, sous certaines conditions, des titres de séjour aux étrangers formulant la demande.



➤ Office Français d'Immigration et de l'Intégration (OFII)

Placé sous la tutelle du Ministère de l'Intérieur, l'OFII est le seul opérateur de l'Etat en charge de l'intégration des migrants durant les 5 premières années de leur séjour en France. L'OFII a en outre pour missions la gestion des procédures de l'immigration professionnelle et familiale, la gestion du dispositif national d'accueil des demandeurs d'asile, celle des aides au retour et à la réinsertion participant au développement solidaire, ainsi que la lutte contre le travail illégal. Depuis le 1^{er} septembre 2009, l'OFII a la charge de valider le visa de long séjour valant titre de séjour des étrangers conjoints de français, étudiants, visiteurs ou salariés.



➤ Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)

L'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés emporte présomption de l'existence de la personnalité juridique des sociétés et de la naissance du fonds de commerce des entreprises individuelles. Elle est matérialisée par l'attribution du numéro SIREN délivré par l'INSEE et surtout par la délivrance de l'extrait Kbis par le greffe du Tribunal de commerce. L'immatriculation de l'activité commerciale, personne physique ou personne morale, doit être effectuée soit auprès des Chambres de Commerce et d'Industrie, soit auprès du greffe du Tribunal de commerce.



➤ PSA – site de Poissy

Fondé en 1966, PSA est un constructeur automobile français exploitant les marques automobiles Peugeot, Citroën et DS. Le groupe exploite une usine de 5 083 salariés sur le site de Poissy.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Pistes non aboutis

78

		Présentation	Motif
	➤ Club Efficience	Le Club Efficience est un cercle de réflexion et d'initiatives économiques français créé en 2008 pour développer des synergies socio professionnelles de la communauté noire de France.	Refus de diffuser le questionnaire à caractère économique et professionnel auprès des membres du club.
	➤ Adoma et Coallia	Bailleurs sociaux de foyers de travailleurs migrants.	Impossibilité de transmettre des données relatives aux résidents, que ce soit à caractère ethnique, religieux ou de nationalité.
	➤ TEF	Le Test d'Evaluation de Français (TEF) est un test de français général qui a pour objectif de mesurer le niveau de connaissance et de compétences en français des personnes dont la langue maternelle n'est pas le français. Il est administré par les établissements de la CCI Paris Ile-de-France dont la CCI Versailles Yvelines.	Restriction de la CNIL même pour le partage de données en interne.
	➤ Renault – site de Flins	Constructeur automobile français exploitant la marque automobile Renault.	Refus de communiquer des données sur ses salariés.
 RENAULT			

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

La délivrance des titres de séjour

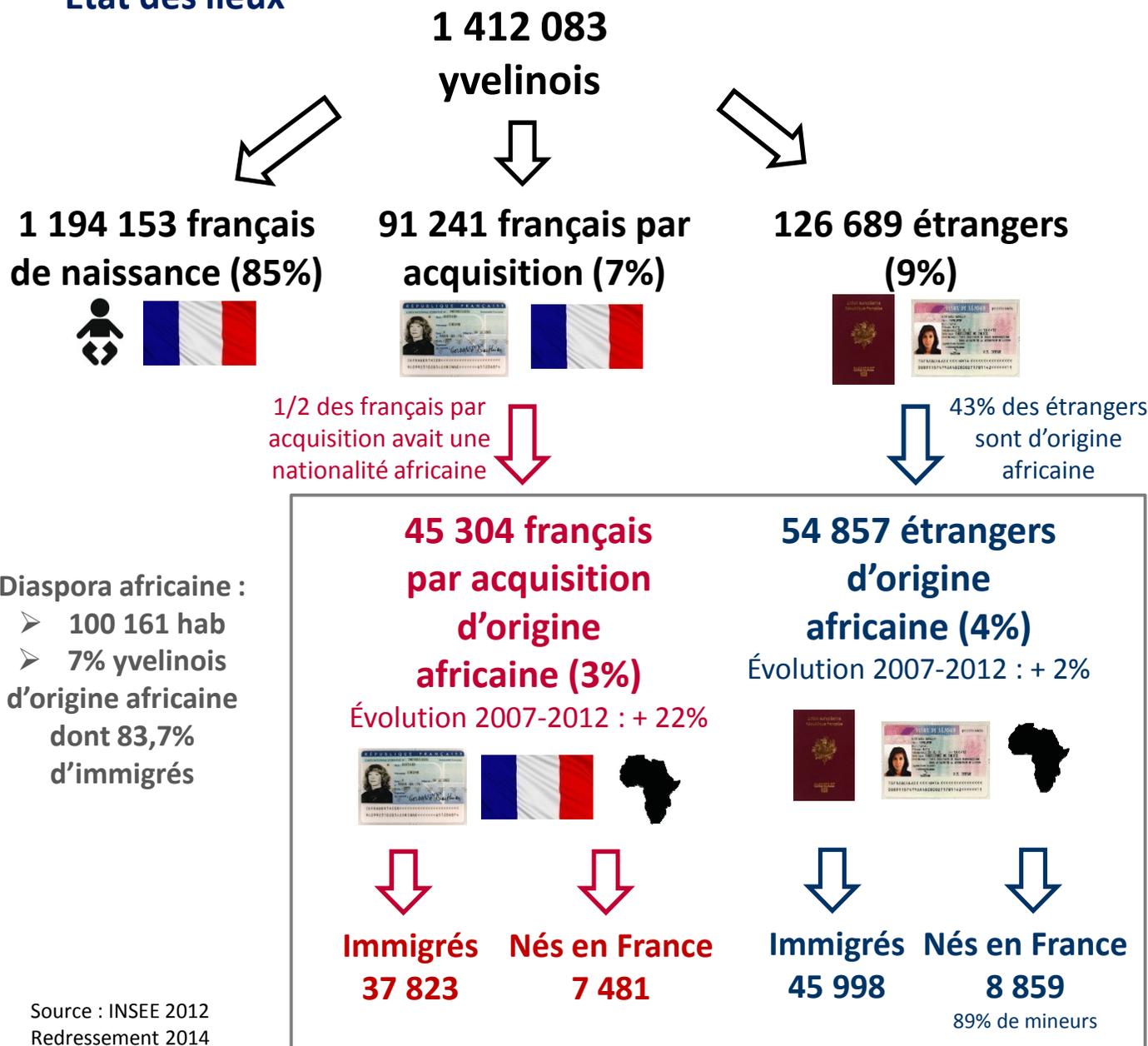
79

- **Titre de séjour** : document assurant la reconnaissance par l'autorité publique du droit à séjourner sur le territoire national pour un ressortissant étranger majeur. Un titre de séjour se définit par sa nature juridique, son motif d'admission et sa durée de validité.
- Il est délivré par les préfectures.
- Cependant certaines formalités relèvent des compétences de l'OFII. Exemple des migrants économiques :
 - **1^{ère} carte de séjour temporaire (non-européens) : 1 an max**
 - La visite médicale est assurée par l'OFII. Dispenses possibles sous certaines conditions.
 - Le titre est délivrée par la Préfecture.
 - **Visa long séjour valant titre de séjour (VLS-TS)**
 - Certains visas de long séjour dispensent de demander une première carte de séjour en France. Un tel visa n'est remis qu'à certaines catégories d'étrangers. Il est valable pour un séjour compris entre 3 mois et 1 an. Le visa est validé par l'OFFI.
 - Une vignette et un cachet dateur sont apposés sur le passeport par l'OFII. Ils valident le visa et prouvent que l'étranger est en « *séjour régulier* » en France.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Etat des lieux

80

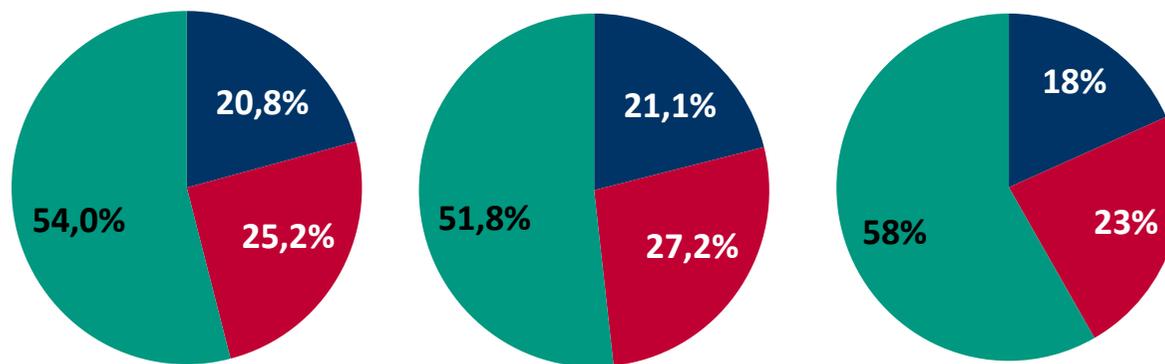
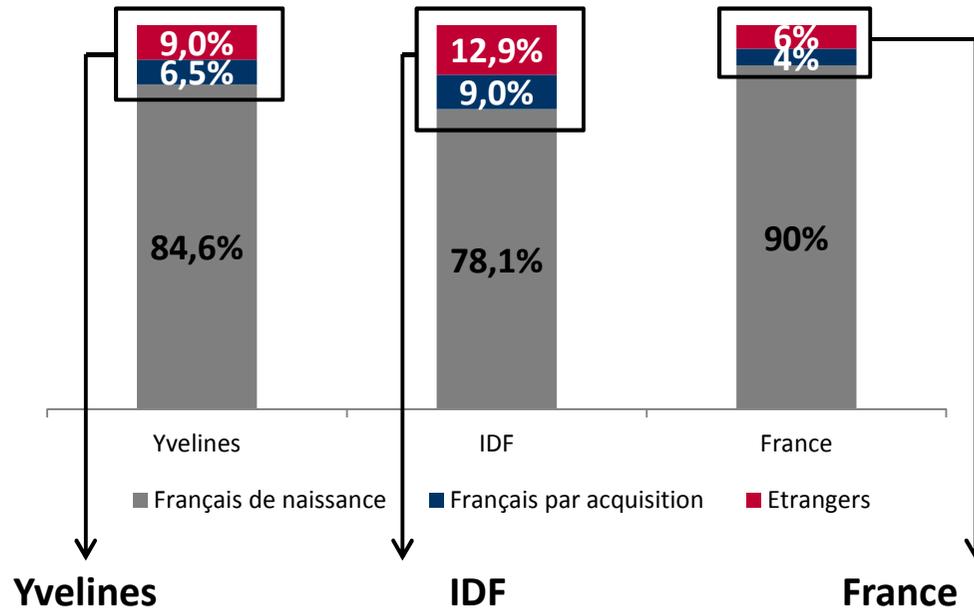


- **Français de naissance** : la nationalité française peut résulter soit d'un droit de sang ou de sol soit d'une acquisition.
- **Français par acquisition** : personnes devenues françaises par naturalisation, mariage, déclaration ou à leur majorité.
- **Etranger** : personne résidant en France qui ne possède pas la nationalité française. Un étranger peut acquérir la nationalité française au cours de sa vie, en fonction des possibilités offertes par la législation.
- **Immigré** : un immigré est une personne née étrangère à l'étranger et résidant en France.
- *NB : Les populations étrangère et immigrée ne se confondent pas : un immigré n'est pas nécessairement étranger et réciproquement, certains étrangers sont nés en France (essentiellement des mineurs). La qualité d'immigré est permanente : un individu continue à appartenir à la population immigrée même s'il devient français par acquisition.*

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

La diaspora yvelinoise et francilienne

Répartition de la population



- Français par acquisition d'origine africaine
- Etrangers d'origine africaine
- Autres origines

- Les Yvelines concentrent moins de français par acquisition et d'étrangers que la moyenne francilienne.
- La diaspora africaine est également moins importante en proportion dans les Yvelines qu'au niveau régional.

Source : INSEE 2012
Redressement 2014

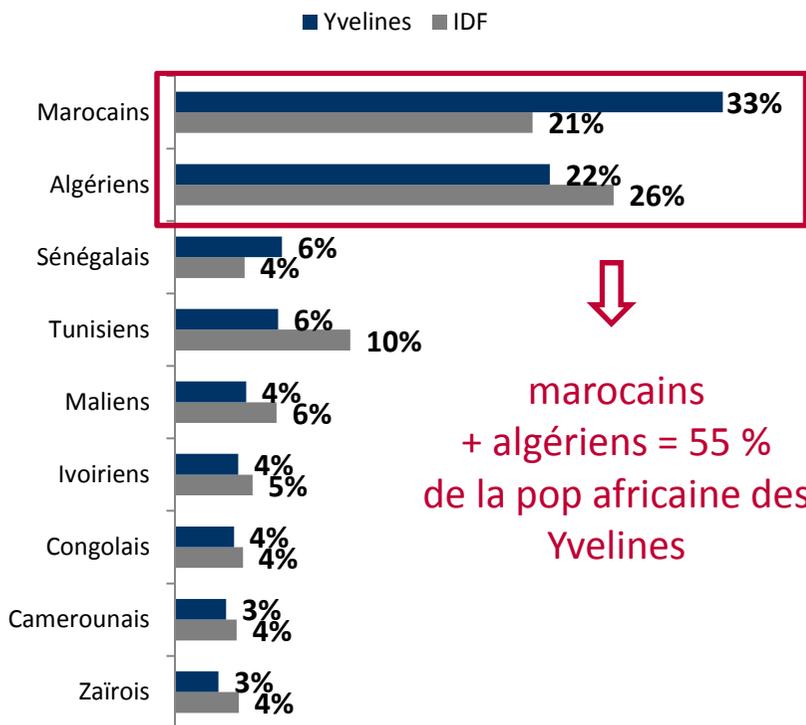
	Diaspora africaine
Yvelines	100 161
IDF	1 255 504
France	2 858 200
Part 78 / IDF	8%

- Diaspora yvelinoise : **1%** de la population totale francilienne

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

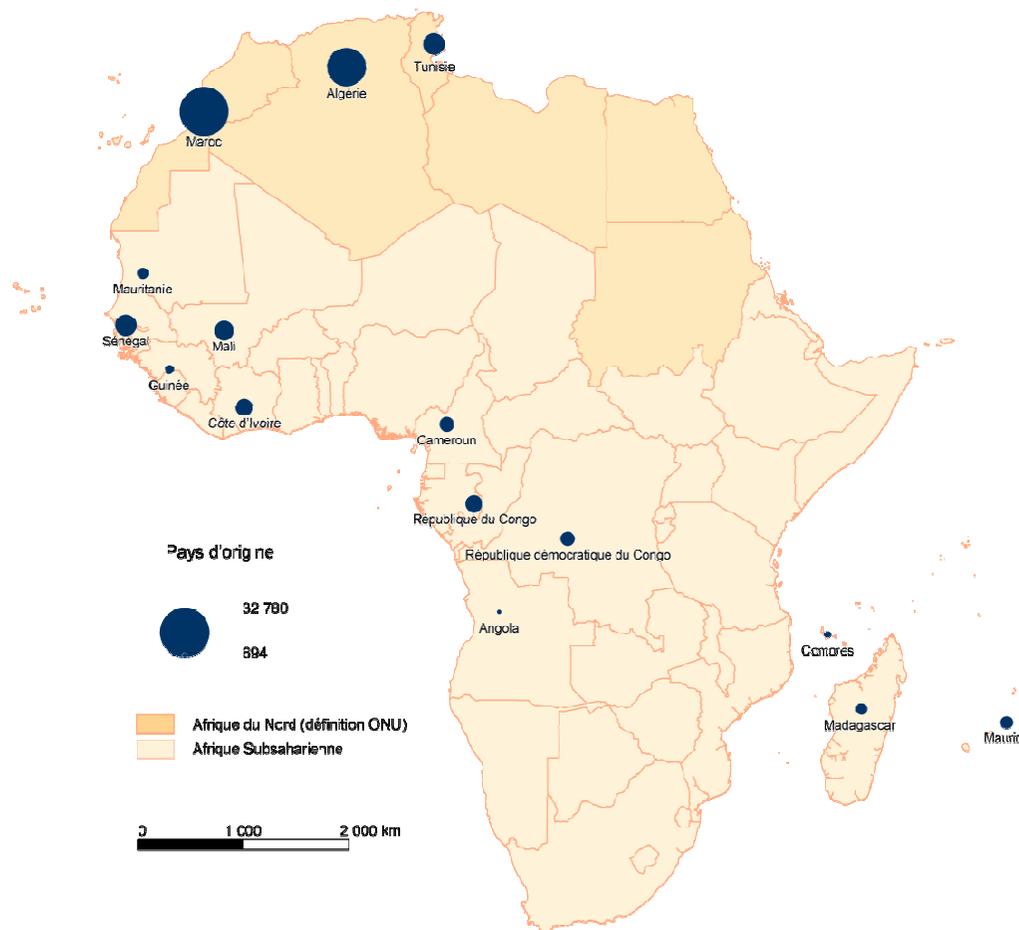
Origine des habitants

Principales nationalités de la diaspora africaine des Yvelines (français par acquisition + étrangers)



Diaspora	Yvelines	IDF	Part 78 / IDF
Marocaine	32 780	268 296	12%
Algérienne	22 427	328 894	7%
Sénégalaise	6 403	52 363	12%

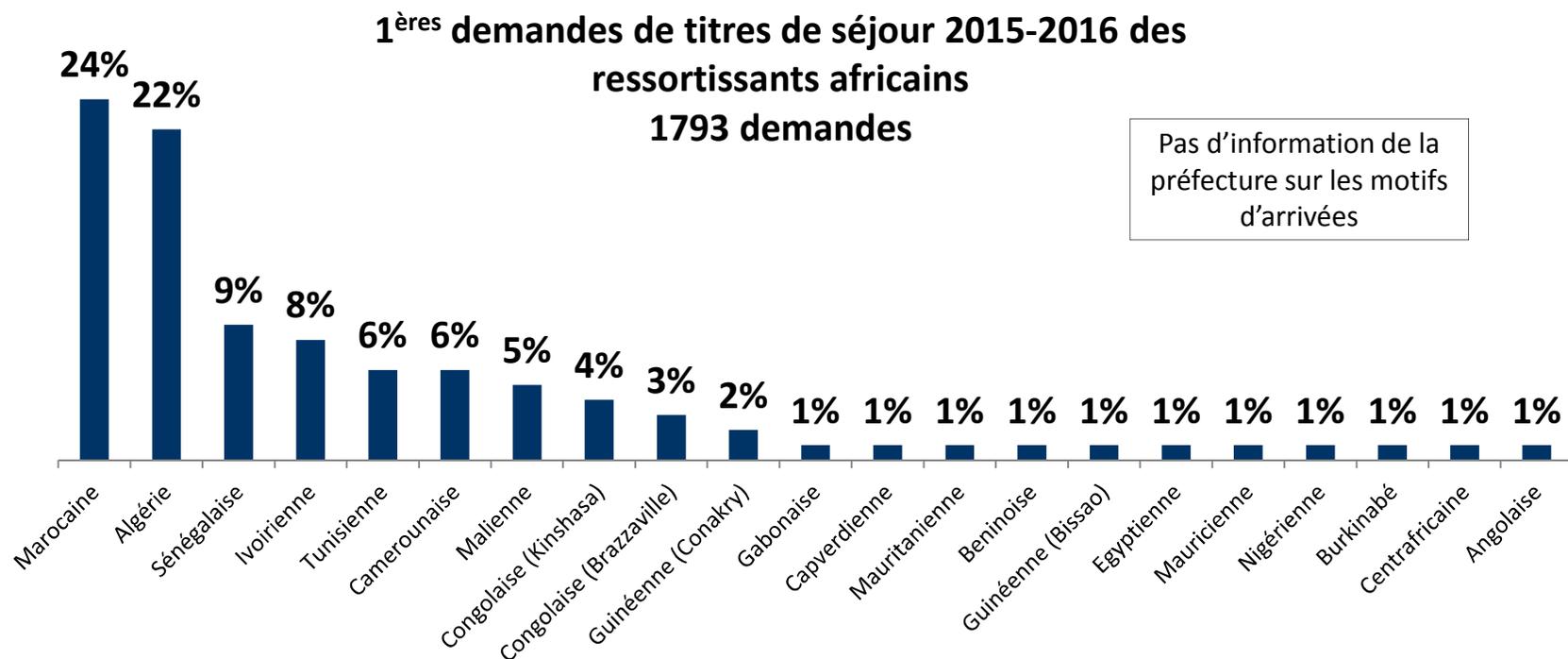
Pays d'origine de la diaspora africaine des Yvelines (français par acquisition + étrangers) > 1% du total



Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Origine des demandes de titres ou autorisations de séjour

83

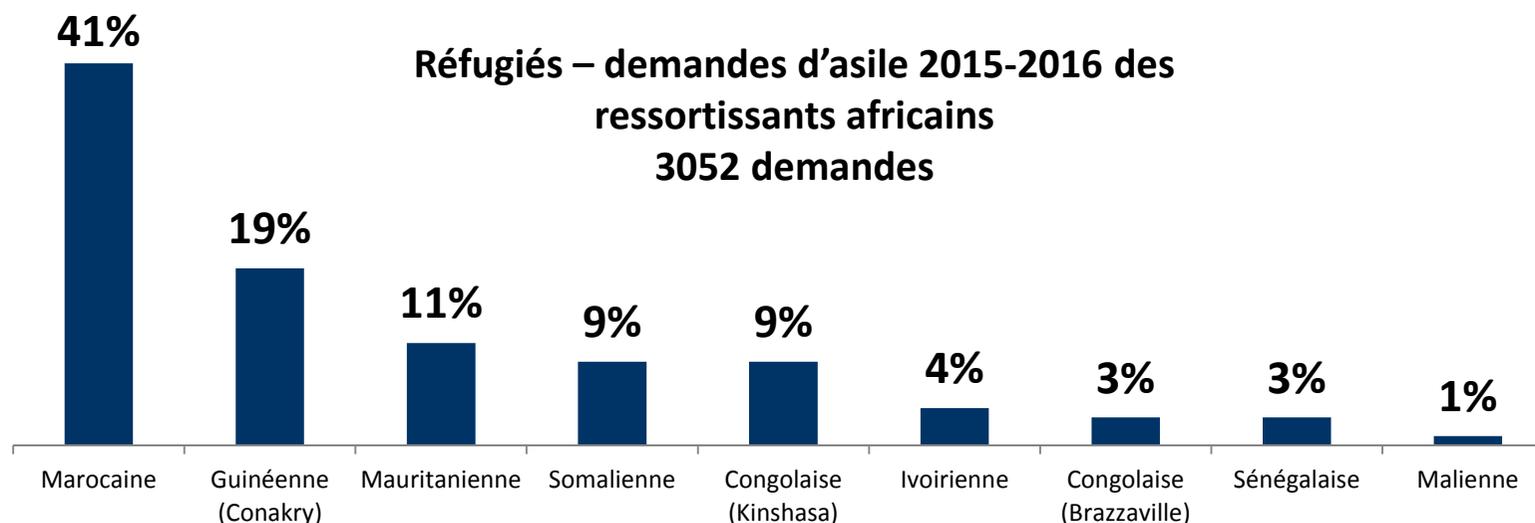


- **Titre de séjour** : document assurant la reconnaissance par l'autorité publique du droit à séjourner sur le territoire national pour un ressortissant étranger majeur. Un titre de séjour se définit par sa nature juridique, son motif d'admission et sa durée de validité.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Origine des demandes d'asile par nationalité

84



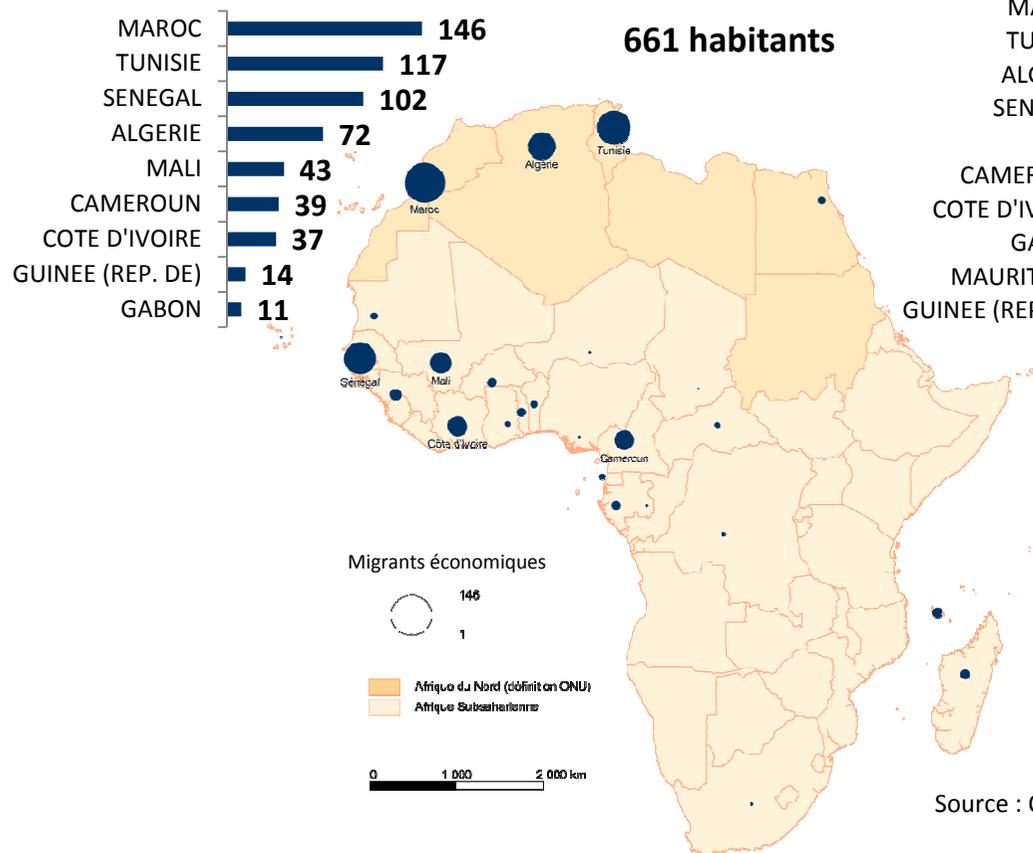
- **Demande d'asile** : Personne demandant à obtenir son admission sur le territoire d'un Etat en qualité de réfugié et attendant que les autorités compétentes statuent sur sa requête. En cas de décision de rejet, le demandeur débouté doit quitter le territoire de l'Etat considéré. Durant l'examen de la demande d'asile, les demandeurs reçoivent une autorisation provisoire de séjour qui n'ouvre pas le droit d'exercer une activité professionnelle.
- **Réfugié** : Personne qui s'est vu octroyer une protection par l'Office français de protection des réfugiés et apatrides (OFPRA). Une carte de résident portant la mention « réfugié » et valable 10 ans et renouvelable de plein droit lui est alors délivrée.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

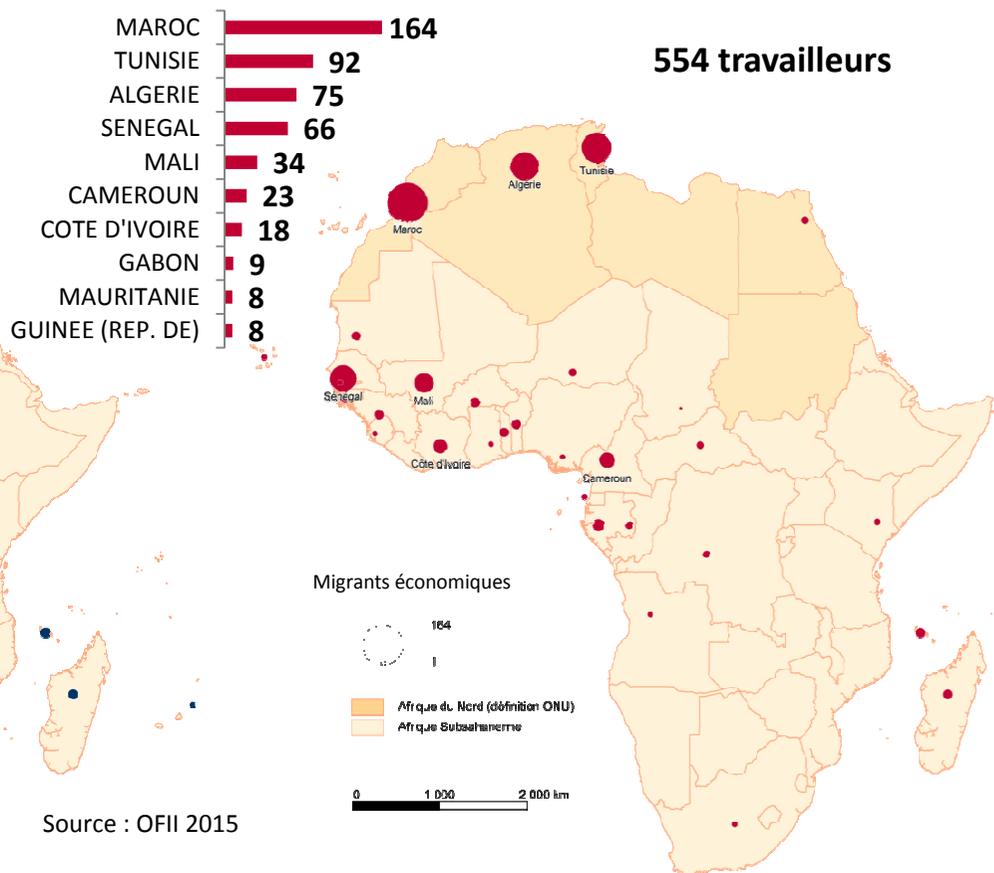
Origine des habitants et des travailleurs

85

Nationalités des migrants économiques suivis par l'OFII en 2015 habitant dans les Yvelines



Nationalités des migrants économiques suivis par l'OFII en 2015 travaillant dans les Yvelines

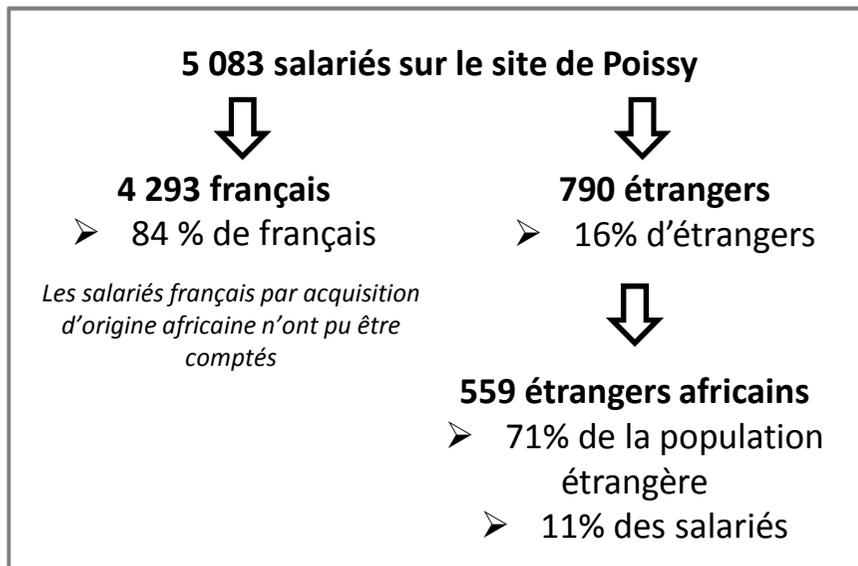


Source : OFII 2015

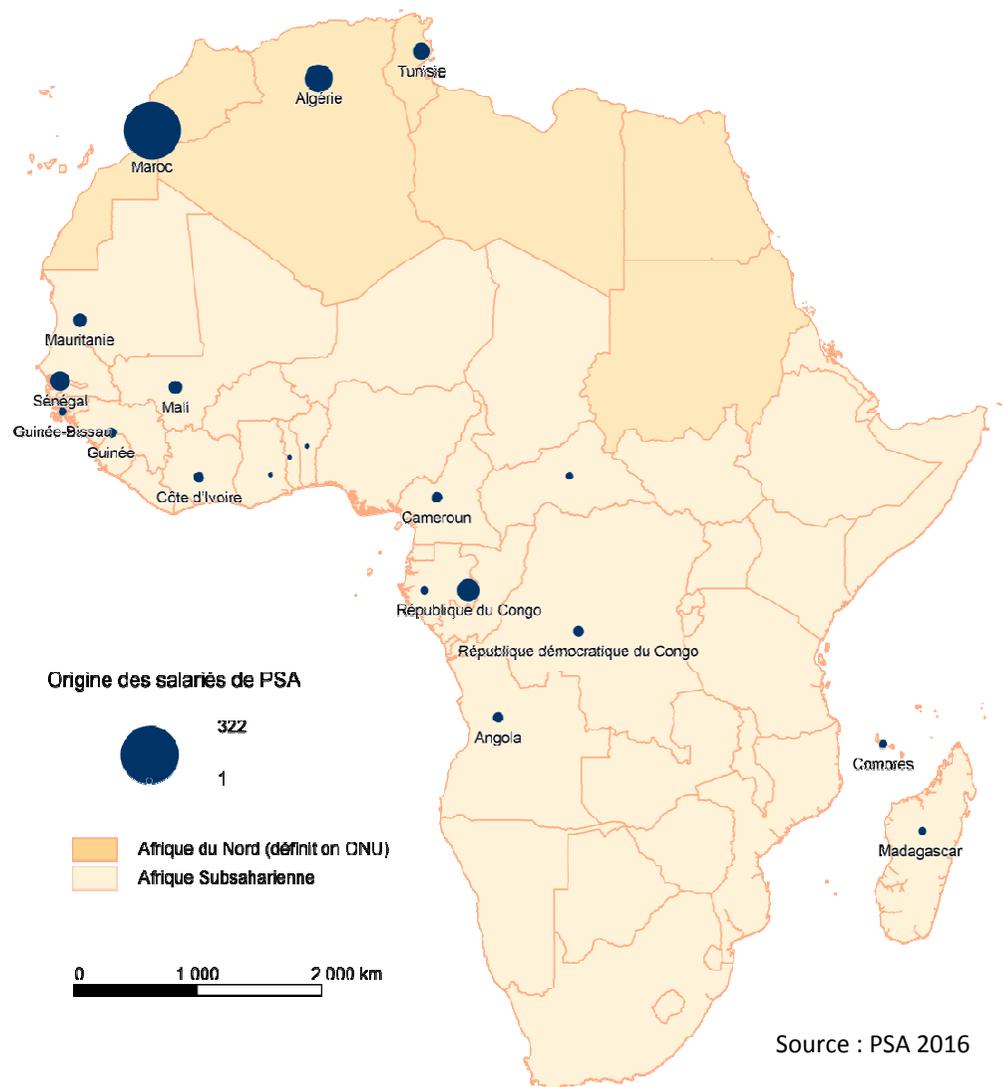
- **Migrants économiques de l'OFII** : personnes introduites en France ou admises au séjour relevant de l'OFII. Elles sont comptabilisées au moment de la clôture du dossier, qui a lieu soit lors de la visite médicale réglementaire, soit lors de leur du transfert dans AGDREF pour les catégories munies d'un VLS-TS (visa long séjour valant titre de séjour).
- **AGDREF** : Application des gestions des dossiers des ressortissants étrangers en France. Cette application permet la centralisation de l'ensemble des données individuelles enregistrées par les préfectures à l'occasion des différentes démarches effectuées par les étrangers sur le territoire français et constitue un fichier centralisé des titres de séjour.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

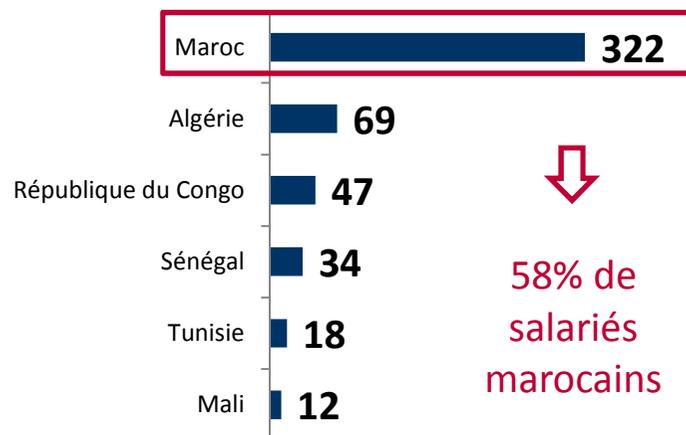
Origine des salariés : exemple de PSA - site de Poissy



Origine des salariés africains



Principales origines des salariés africains

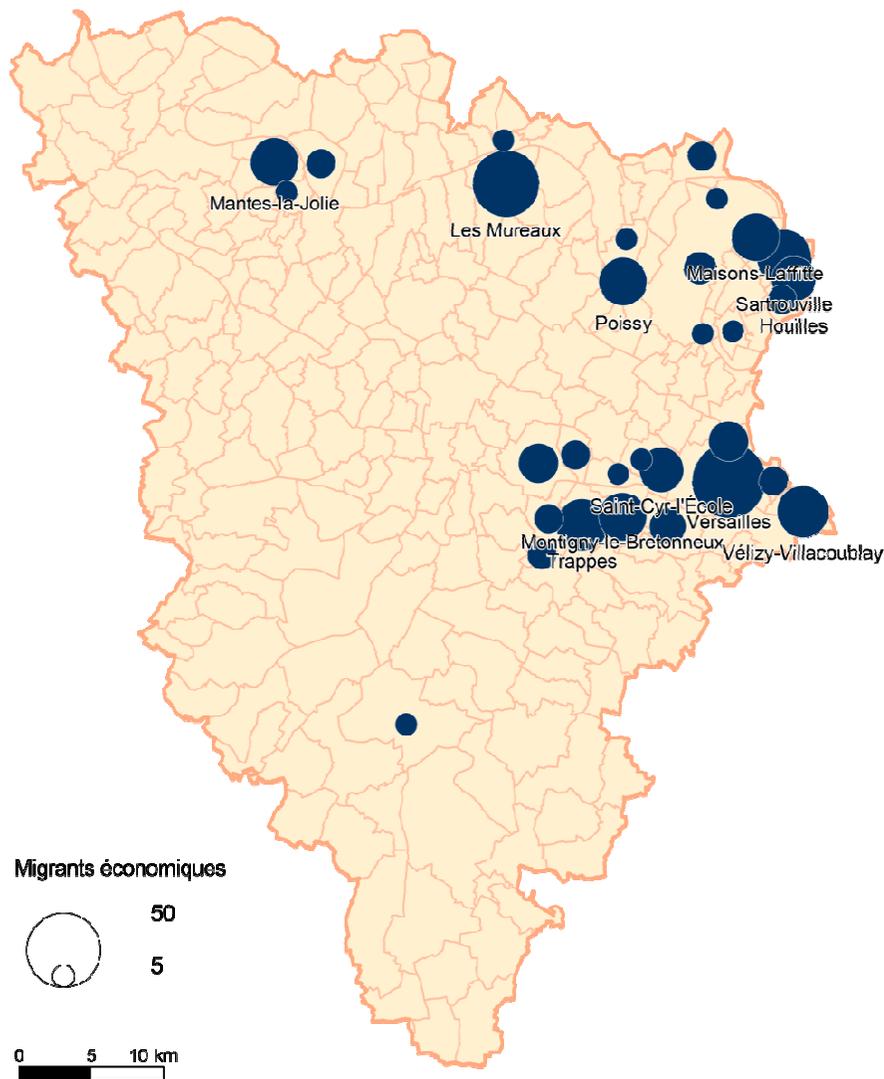


Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Lieu d'habitation de la diaspora africaine

87

Lieu d'habitation des migrants économiques yvelinois suivis par l'OFII en 2015 > 5 salariés



Répartition similaire à la celle de la population yvelinoise

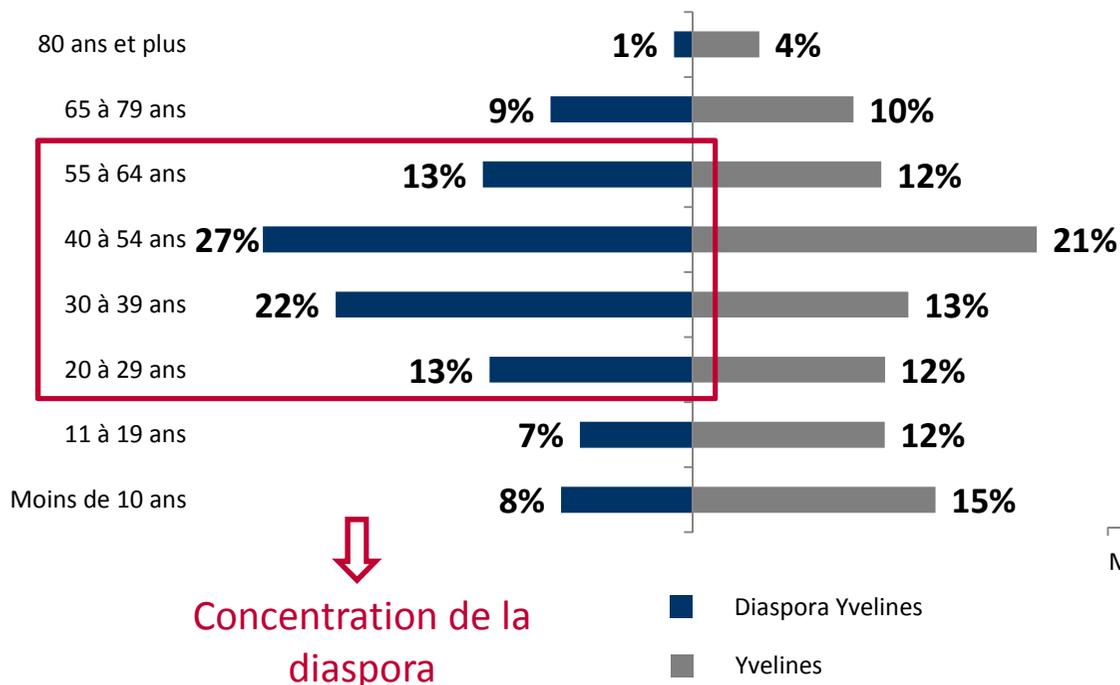
Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Moyenne d'âge de la diaspora africaine des Yvelines

88

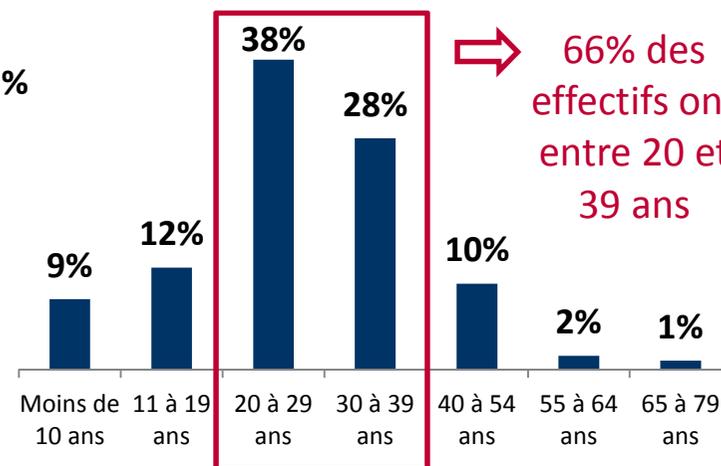
Pyramide des âges de la diaspora africaine des Yvelines

- Moyenne d'âge de la diaspora africaine dans les Yvelines : 41 ans
 - Moyenne d'âge des yvelinois : 39 ans



Age d'arrivée des migrants africains (arrivées 2005-2014)

- Age moyen des migrants africains dans les Yvelines (arrivées 2005-2014) : 29 ans



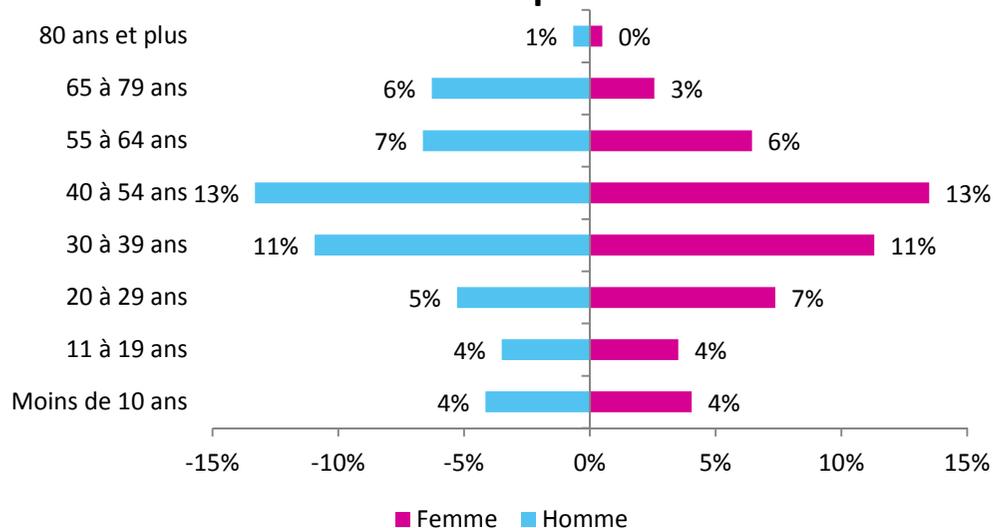
Source : INSEE 2012 Redressement 2014

- La moyenne d'âge de la diaspora africaine des Yvelines est de 41 ans et est sensiblement identique à celle des yvelinois (2 ans de plus que la moyenne d'âge des yvelinois). Par contre la répartition est très différente : les jeunes et les séniors sont moins représentés.
- Ceci s'explique par une migration plus importante de personnes en âge de travailler. La diaspora africaine récemment arrivée sur le sol français a une moyenne d'âge de 29 ans.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

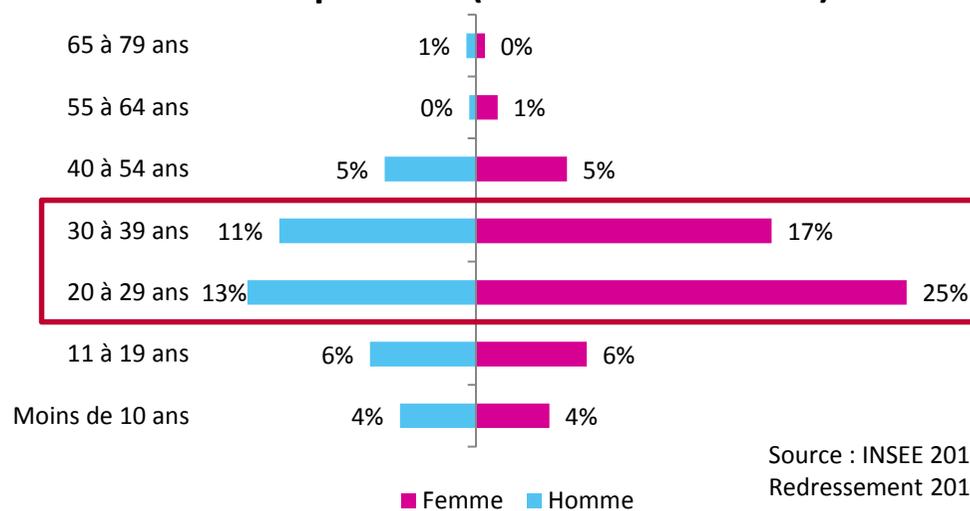
Répartition par âge et par sexe de la diaspora africaine des Yvelines

Pyramide des âges de la diaspora africaine des Yvelines par sexe



⇒ La diaspora africaine des Yvelines présente une répartition homogène par sexe

Pyramide des âges lors de l'arrivée des migrants africains par sexe (arrivées 2005-2014)



← Les migrants africains des Yvelines arrivés récemment sur le sol français est composée davantage de femmes dans la catégorie 20-39 ans

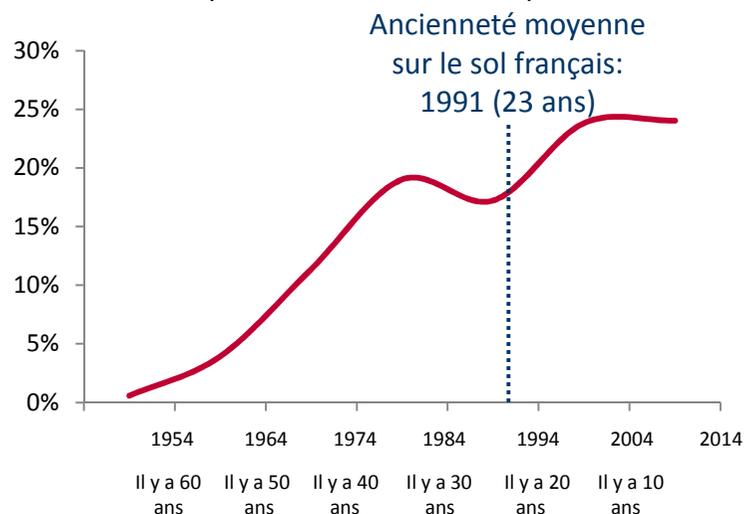
Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Arrivée de la diaspora africaine sur le sol français

90

Date d'arrivée et ancienneté de la diaspora africaine des Yvelines (français par acquisition + étrangers)

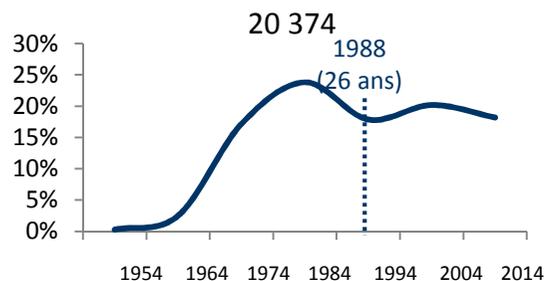
A ne pas confondre avec l'historique des arrivées de la diaspora africaine dans le département



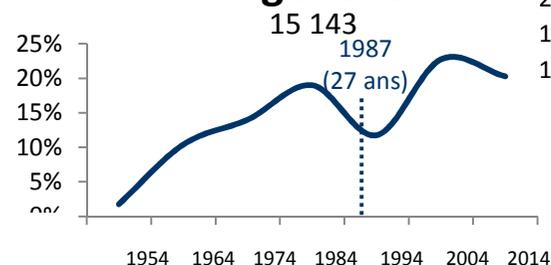
- L'ancienneté moyenne sur le sol français de la diaspora africaine des Yvelines est de 23 ans (1991).
- Les sénégalais et les maliens sont arrivés en moyenne il y a 20 et 21 ans.

Evolution par nationalités (par ordre d'importance)

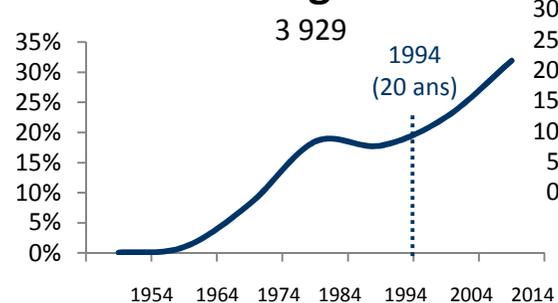
1 - Marocains



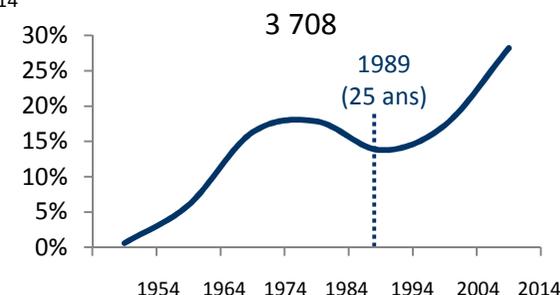
2 - Algériens



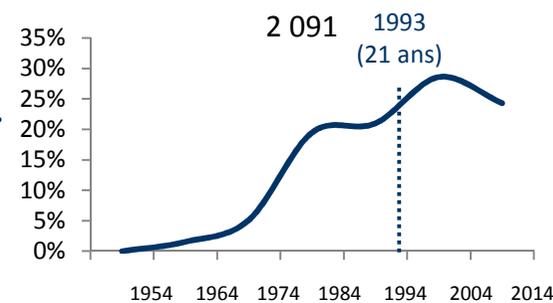
3 - Sénégalais



4 - Tunisiens



5 - Maliens



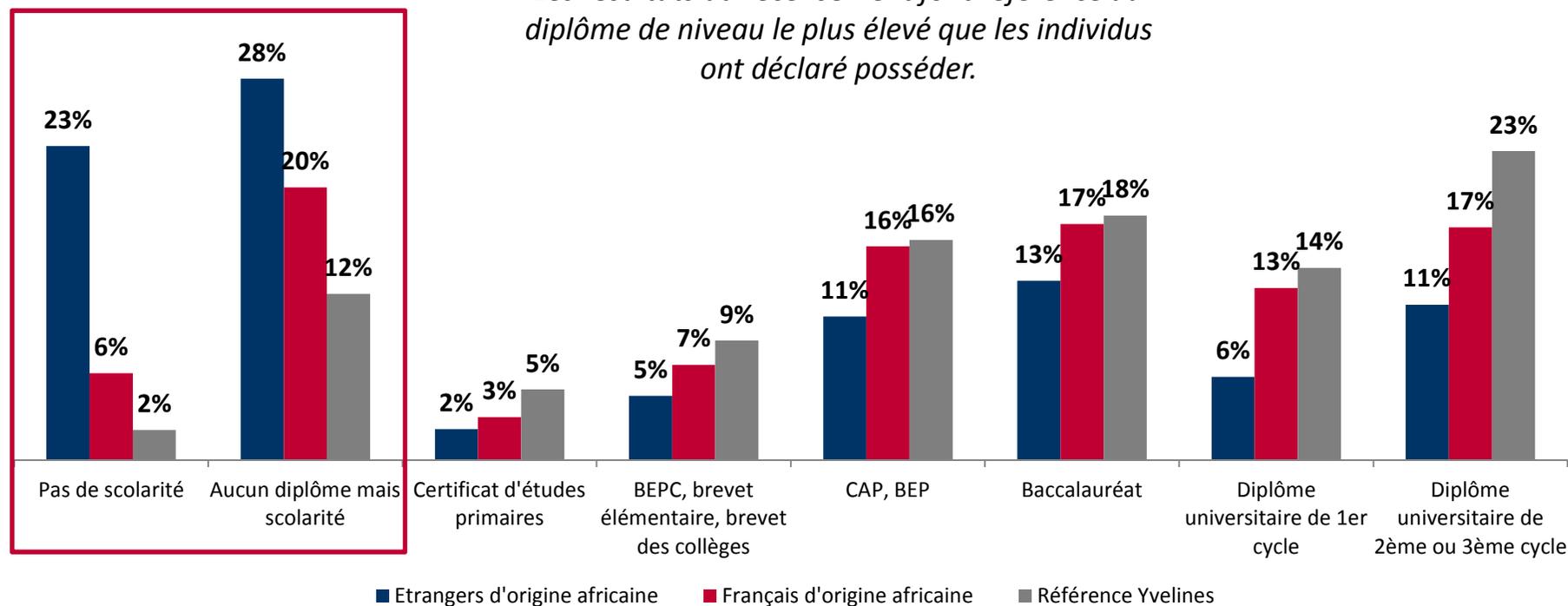
Source : INSEE 2012
Redressement 2014

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Le diplôme le plus élevé de la diaspora africaine

91

Les résultats du recensement font référence au diplôme de niveau le plus élevé que les individus ont déclaré posséder.

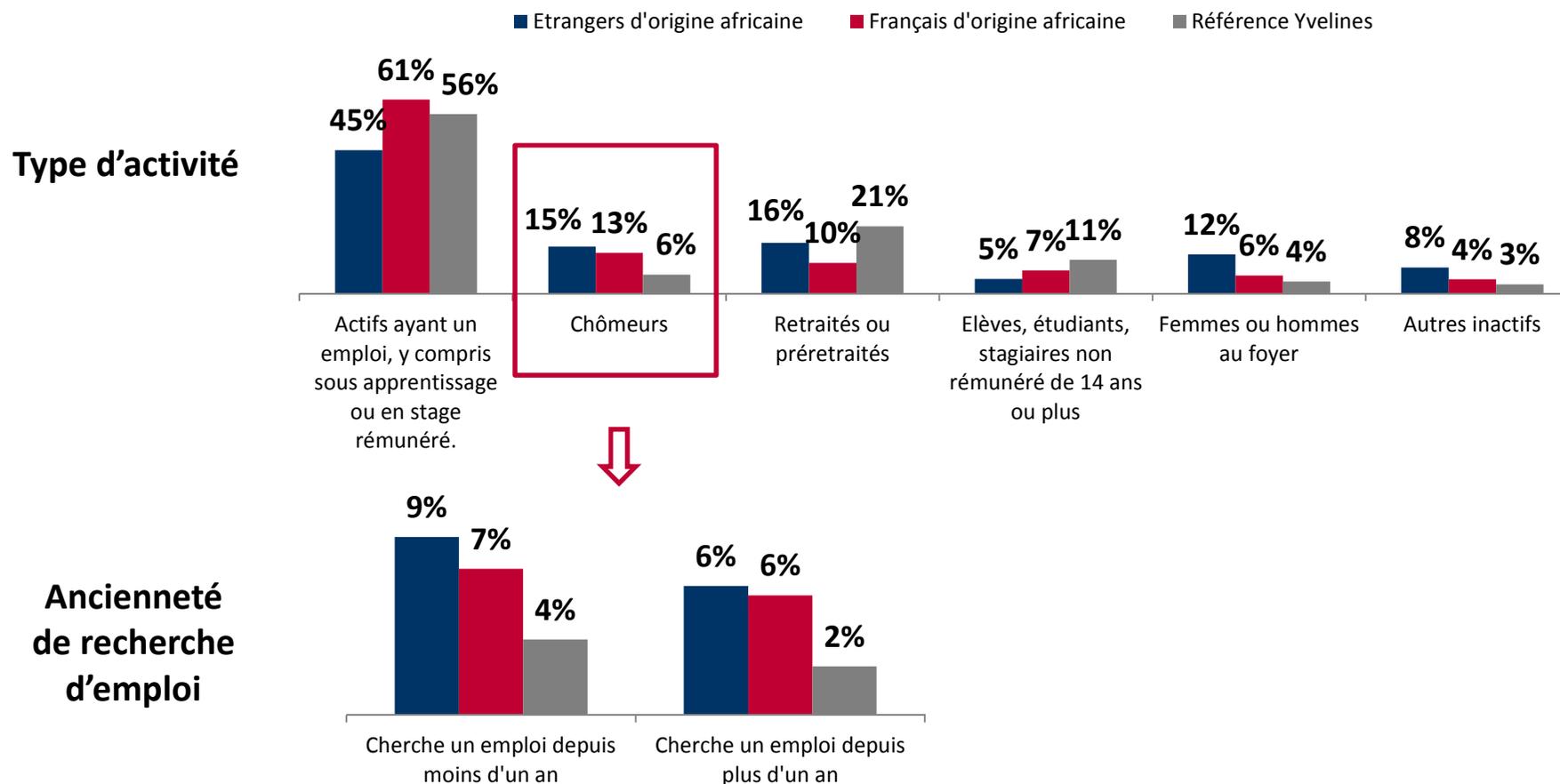


- La moitié des étrangers d'origine africaine et le ¼ des français d'origine africaine n'ont pas suivi de scolarité ou n'ont pas de diplôme.
- Les diplômes les plus courants des étrangers d'origine africaine sont le baccalauréat et le CAP/BEP.
- Pour les français d'origine africaine, les diplômes les plus courants sont le baccalauréat et le diplôme universitaire de 3^{ème} cycle.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Activité de la diaspora africaine

92



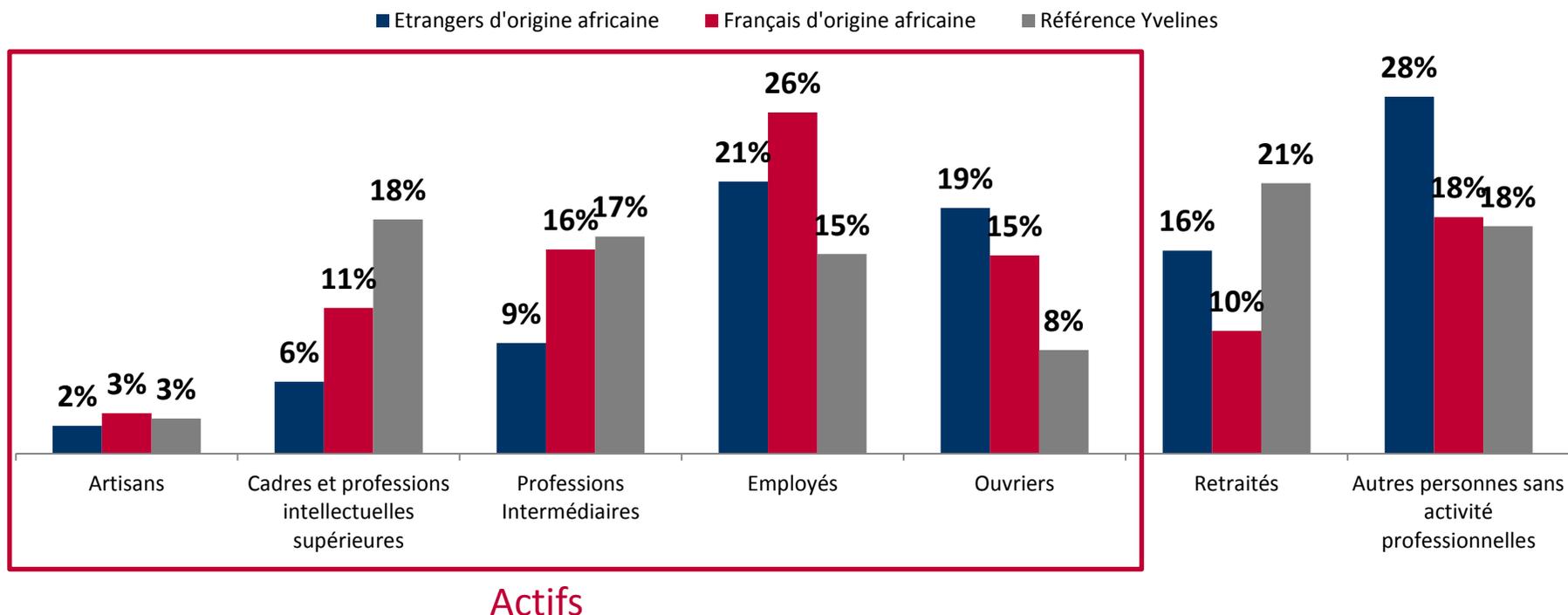
- Les français d'origine africaine sont mieux intégrés dans l'emploi que les étrangers d'origine africaine et que la moyenne départementale.
- Malgré tout, cette population affiche plus de difficultés dans la recherche d'un emploi que la moyenne yvelinoise. C'est également le cas des étrangers d'origine africaine.

Source : INSEE 2012
Redressement 2014

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Catégories socio-professionnelles des habitants des Yvelines

93

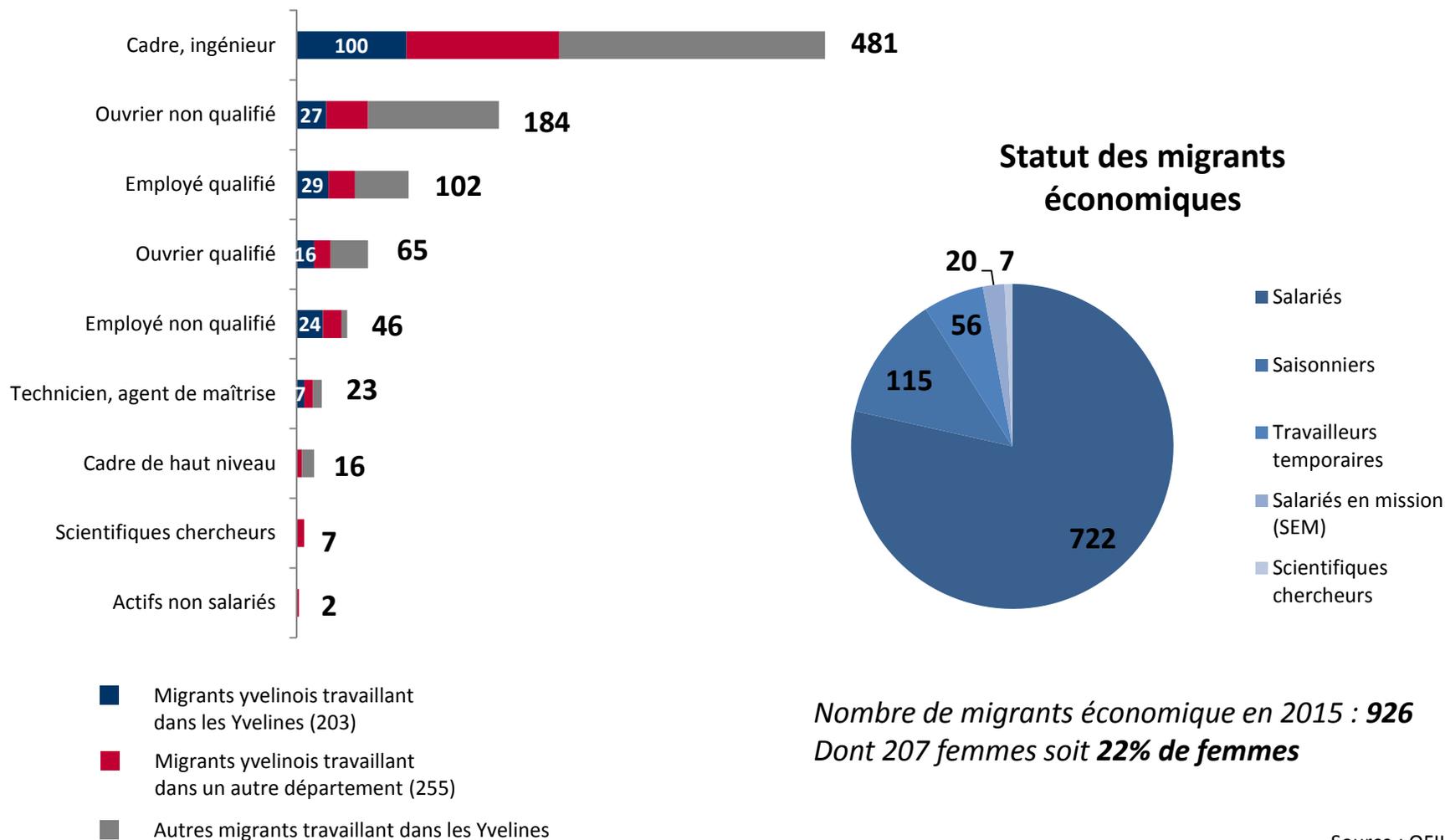


- Les étrangers d'origine africaine actifs sont essentiellement employés ou ouvriers.
- Les français d'origine africaine actifs sont employés, exercent une profession intermédiaire ou sont ouvriers.

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Qualification professionnelles des migrants économiques suivis par l'OFII en 2015

94



Nombre de migrants économique en 2015 : **926**
 Dont 207 femmes soit **22% de femmes**

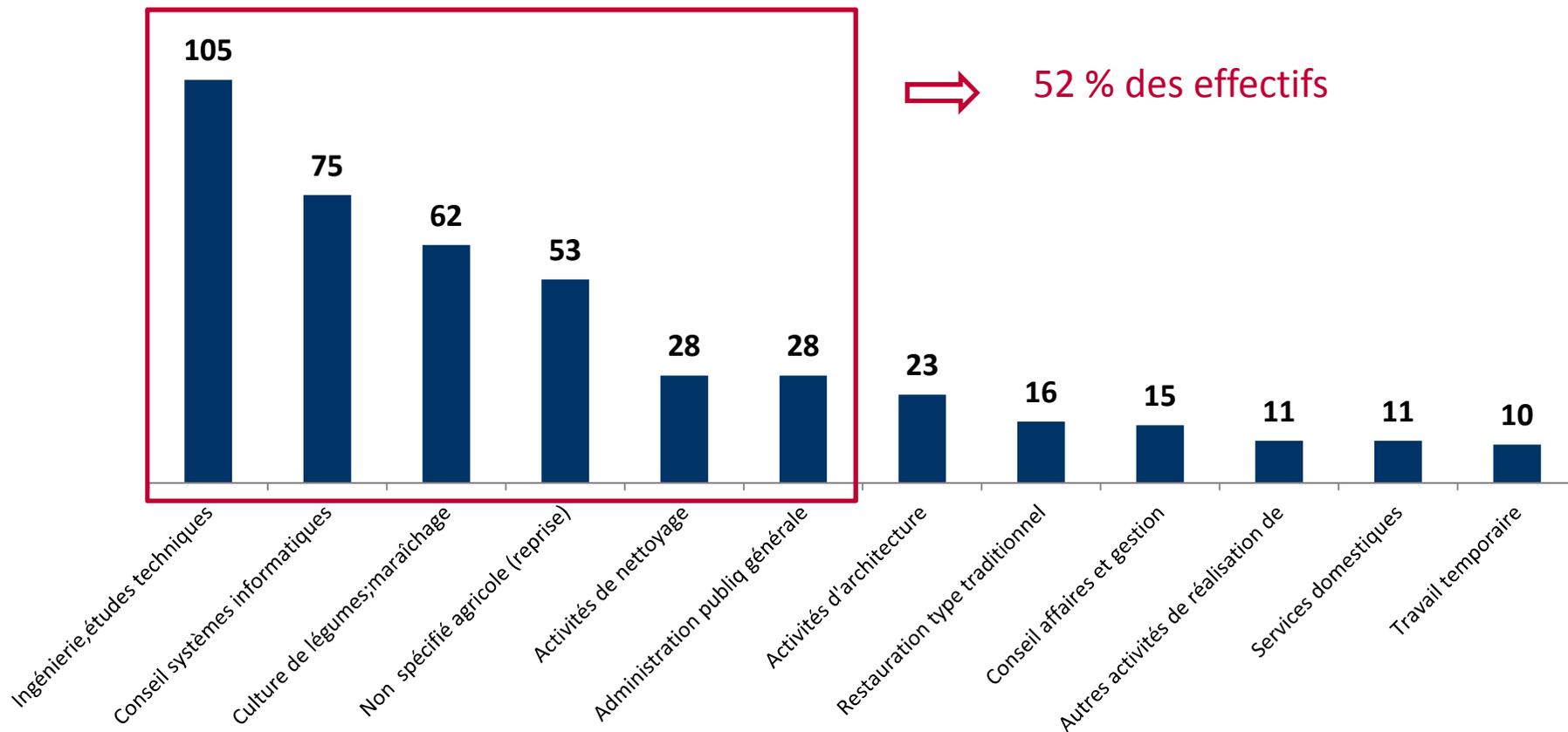
Source : OFII 2015

➤ **Migrants économiques suivis par l'OFII** : personnes introduites en France ou admises au séjour relevant de l'OFII. Elles sont comptabilisées au moment de la clôture du dossier, qui a lieu soit lors de la visite médicale réglementaire, soit lors de leur du transfert dans AGDREF pour les catégories munies d'un VLS-TS (visa long séjour valant titre de séjour).

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Les employeurs des Yvelines

Secteurs d'activités des employeurs des Yvelines > 10 salariés

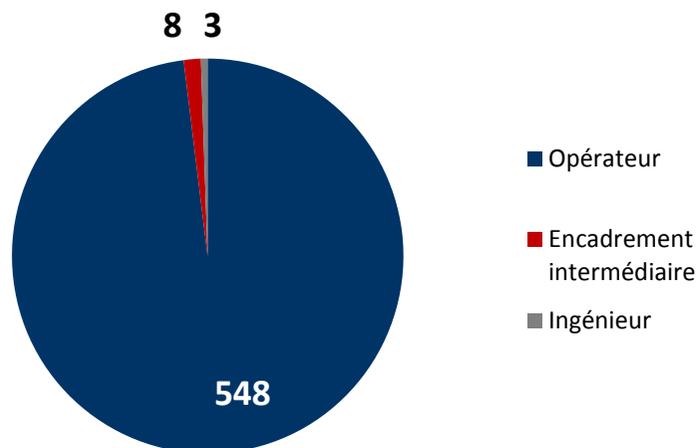


Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

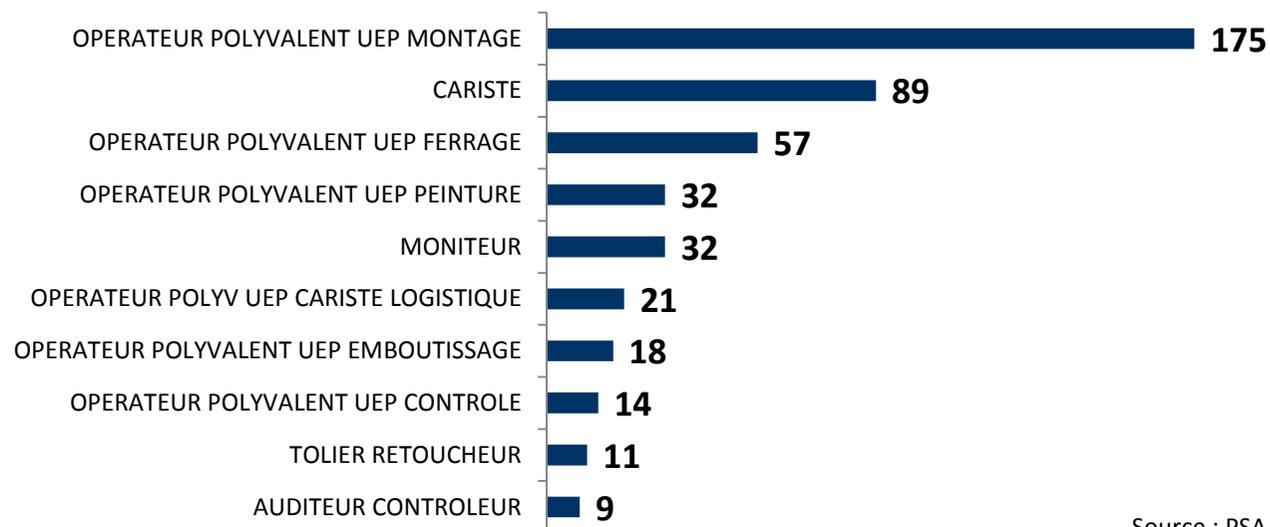
Emplois des salariés africains de PSA – site de Poissy



Répartition des salariés africains par types de responsabilité



Top 10 des métiers

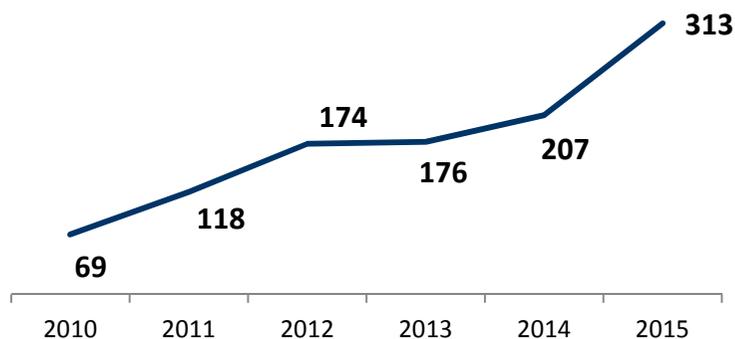


Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

Le stock d'entreprises en 2015

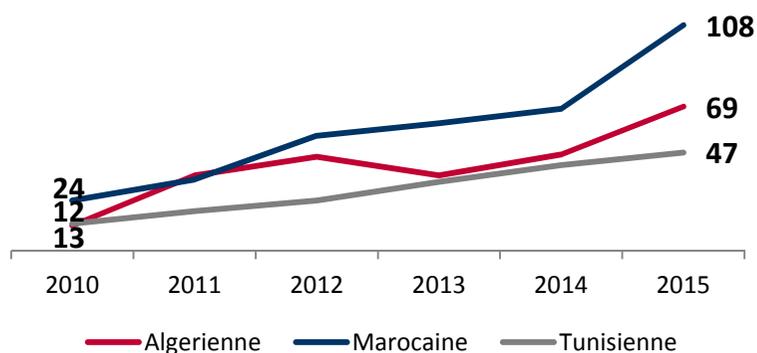
97

Evolution du nombre d'entreprises de dirigeants africains

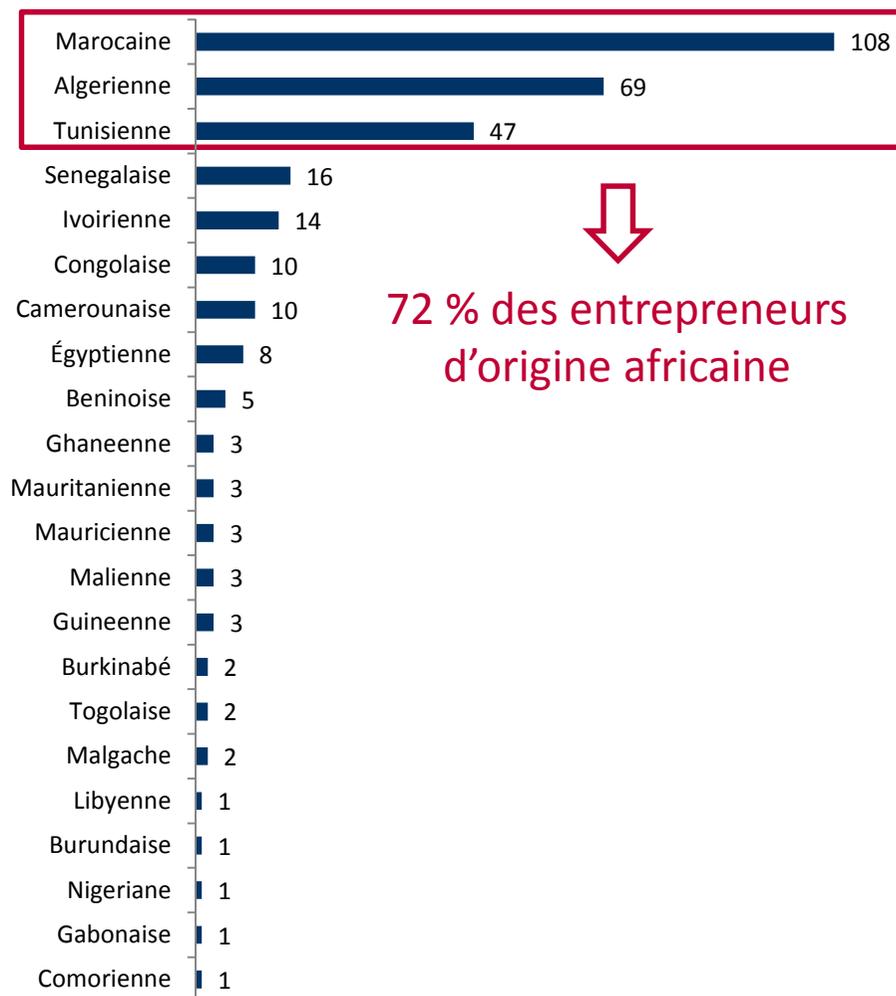


La création du statut d'auto entrepreneur en 2009 a boosté la création d'entreprises de dirigeants étrangers par la simplicité des démarches administratives

Evolution du nombre d'entreprises de dirigeants des principales nationalités africaines



Nationalités des créateurs d'entreprises en 2015



72 % des entrepreneurs d'origine africaine

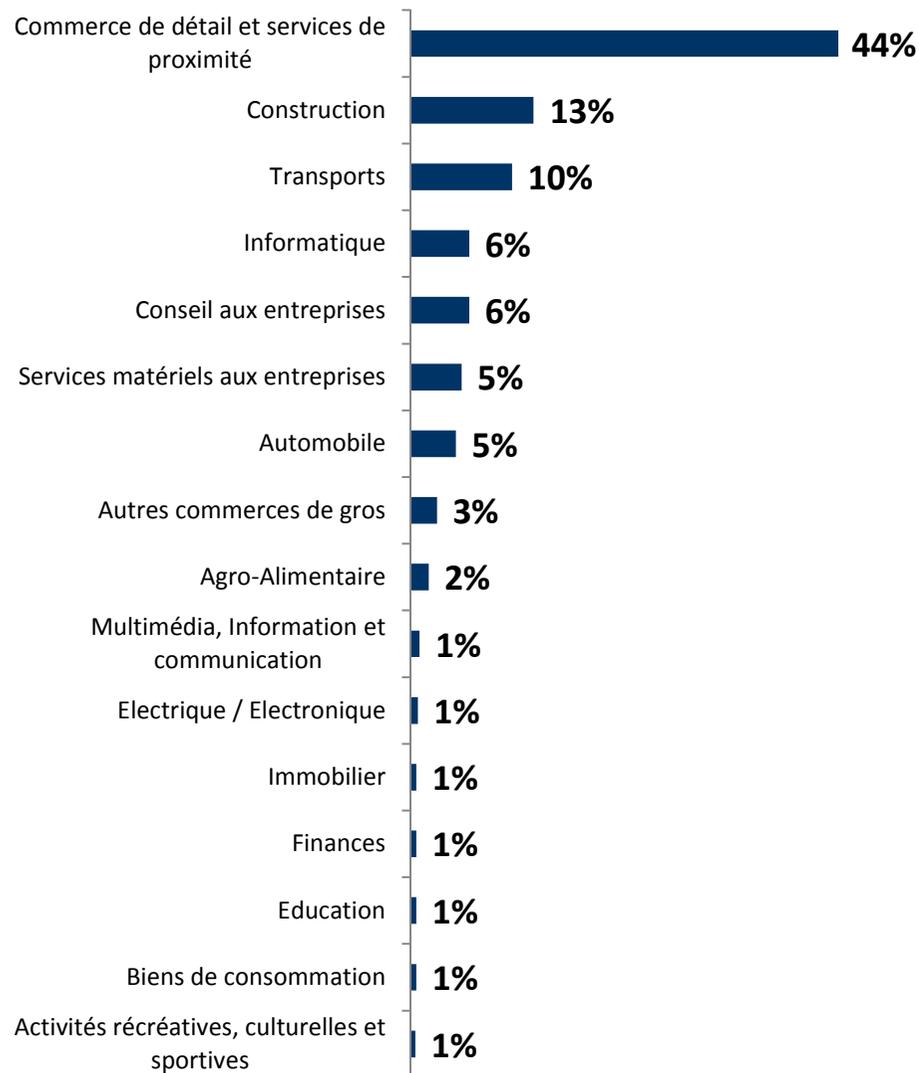
Source : RCS 210-2015 – CCI Versailles-Yvelines

Phase 3 – La diaspora africaine des Yvelines

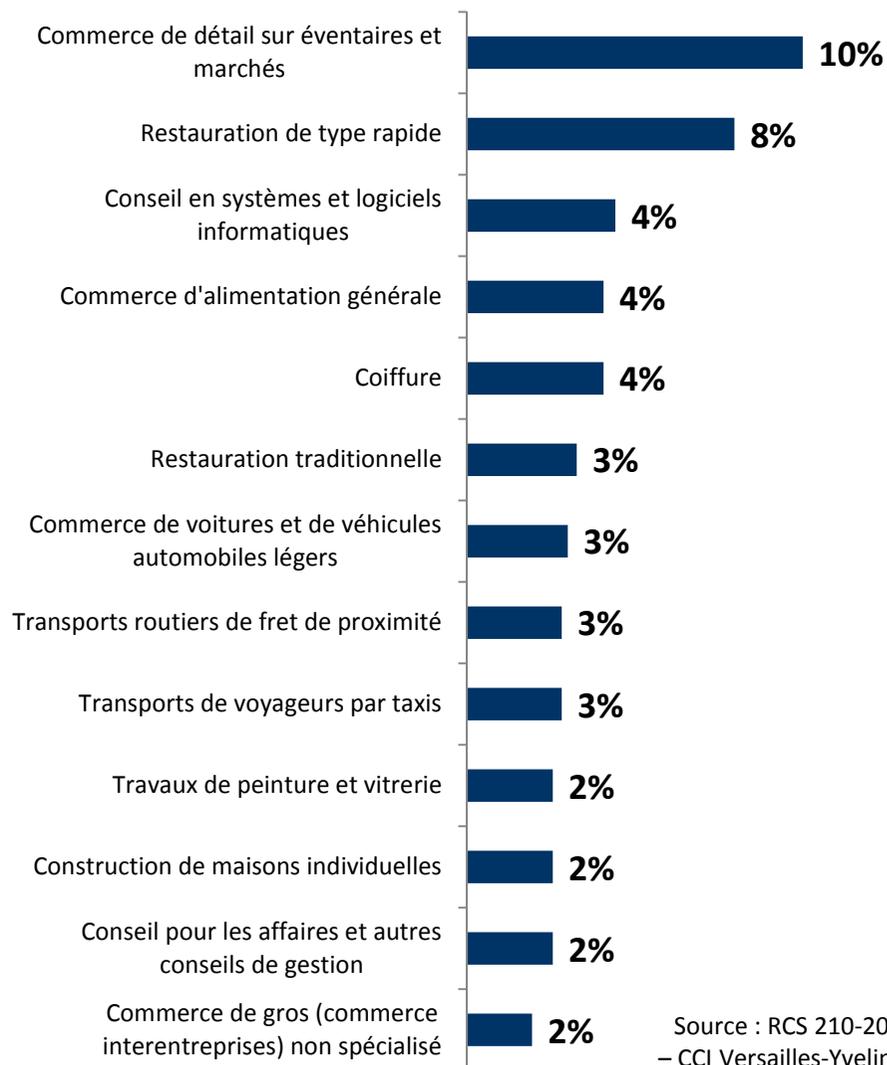
Les entreprises par secteurs

98

Les principales filières des entreprises yvelinoises de dirigeants africains (cumul 2010 à 2015)



Les principaux secteurs des entreprises yvelinoises de dirigeants africains (cumul 2010 à 2015)



Source : RCS 210-2015
– CCI Versailles-Yvelines

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Les principaux acteurs franciliens du développement à l'international

99

Réseaux nationaux



bpifrance coface



Réseaux consulaires



Les pôles de compétitivité



Syndicats professionnels



La région Ile-de-France



Les départements



Les associations et réseaux nationaux



Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

100

Les acteurs publics ou relevant du secteur privé proposent principalement aux entreprises des dispositifs d'accompagnement répondant aux problématiques suivantes:

- Informations sur les pays /études de marché
- Financement de projets
- Recherche de partenaires et débouchés à l'étranger (prospection)
- Développement commercial
- Accompagnement juridique et réglementaire
- Supports logistiques/procédures douanières
- Investissements/implantation
- Sous forme de prestations de services, coaching, externalisation de la fonction service export...

Actions proposées : présenter l'ensemble ou une partie de ces dispositifs dans le cadre de la mise en œuvre des actions spécifiques de YCID en lien avec son projet. Offre appropriée de la CCIP IDF pour lever les difficultés rencontrées : accès au financement, réglementation en vigueur dans les pays d'exportation, connaissance des marchés, manque de relations dans les pays.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

101

Etape 1 : élaborer une stratégie

- **Se sensibiliser à l'international et étudier les marchés cibles**
 - sites Internet dédiés au développement du commerce international des entreprises
 - Presse spécialisée du commerce international
 - Etude de marché existante
 - Séminaires pays, journées, ateliers ou réunions d'informations (secteurs/pays)

- **Définir le projet et le plan d'action associé**
 - Conseil personnalisé (entretien avec un conseiller spécialisé)
 - PASSEXPORT Action (analyse du potentiel export de l'entreprise, marchés cibles, plan d'actions et planning)
 - PASSEXPORT Financement (outil interactif pour la mise en place de financement)

- **Identifier les opportunités commerciales et les partenaires**
 - Etude de marché sur mesure (opportunités commerciales et CA prévisionnel)
 - Réseaux, cercles ou club pays (échange d'expériences avec des experts et des entreprises)
 - Veilles appels à projets européens /appels d'offres publics européens et mondiaux
 - Veille : projets géographiques, sectoriels ou personnalisés
 - Intelligence économique (veille concurrentielle, économique et financière)
 - Innovation Technologique Européenne (veille technologique, identification des partenaires)

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

102

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

Etape 2 : Structurer sa démarche

➤ Adapter, mettre aux normes et se protéger

- Check-up normatif et conseil réglementaire pour une mise en conformité
- Conseil sur la propriété industrielle et pré-diagnostic (définir une politique de protection des innovations)

➤ Se former

- Techniques du commerce international (logistique, douane, fiscalité, interculturel,...)
- TIC au service de la stratégie export

➤ Se faire coacher

- Parrainage des Conseillers du Commerce Extérieur de la France (accompagnement ponctuel ou dans a durée)
- PASSEXPORT Expansion (coaching individualisé dans la durée pour développer ses exportations)

➤ Recruter

- PASSEXPORT Etudiant international en Entreprise (bénéficiaire de l'appui technique d'un étudiant-stagiaire en fin de cursus commerce international recruté et encadré)
- Le Volontariat international en Entreprise (VIE)
- Commercial à temps partagé (relais commercial à l'étranger externalisées)

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

103

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

Etape 3 : Se déployer / s'implanter

➤ Prospector à l'étranger

- Préparer sa prospection (construction d'une liste de prospects)
- Prospection individuelle « clé en main » (programme personnalisé de rendez-vous)
- Mission de prospection collective à l'étranger dans le cadre d'un déplacement collectif
- Programme des missions collectives France export
- Opération « Rencontres Acheteurs » ou « Vendre A » (rencontre donneurs d'ordre étrangers et des entreprises françaises)

➤ Vendre, certifier et expédier ses produits

- Formalités douanières, procédures françaises
- Les formalités douanières et réglementations à l'étranger (sites d'information)
- Les normes, la réglementation et la fiscalité européenne (conseil et accompagnement)

➤ S'implanter à l'étranger

- Mise en relation avec des experts de l'implantation (agences de développement, sociétés d'accompagnement à l'international, avocats et experts comptables étrangers)
- Hébergement des collaborateurs (bureaux et salles de réunion)
- Domiciliation (boîte aux lettres et ligne téléphonique)

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

104

Dispositifs de financements export

➤ Assurance prospection (COFACE)

Assure jusqu'à 65 % des dépenses prévues sur une durée de 1 à 4 ans.

Dépenses éligibles : prospection, études de marché, déplacements et frais de séjours, frais de création d'une filiale...

➤ Prêt croissance international (BPI France)

5 M€ maximum sur 7 ans, à taux fixe, assorti d'un différé d'amortissement de 24 mois

Dépenses financées: frais d'implantation de filiales ou rachat d'entreprises, coûts de mise aux normes, recrutement, VIE , augmentation du besoin en fonds de roulement (BFR) générée par le projet...

➤ PM'up (CRIF)

Subvention maximum de 250 000 € (50 % des dépenses)

Dépenses éligibles: études, conseil, salons, recrutement

➤ L' Appui Régional à la Commercialisation Artisanale Francilienne (CRMA IDF)

Subvention maximum de 1 700 € pour un salon en France et 5000 € pour un salon ou une mission de prospection à l'étranger, finance jusqu'à 50 %.

➤ Crédit d'impôt prospection export (Service des impôts)

Déduction des impôts sur les sociétés de 50 % des dépenses de prospection commerciale export réalisées (jusqu'à 40 000 €) dans les 2 ans qui suivent le recrutement d'un salarié en France dédié à l'export ou un VIE

➤ Exonération d'impôt sur le revenu (Service des impôts)

Les salariés export domiciliés en France sont exonérés d'IRPP si leur activité de prospection commerciale exercée à l'étranger pour le compte de leur employeur est supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs.

➤ Garantie des projets à l'international (BPI France)

Favoriser la croissance des entreprises françaises qui souhaitent se développer par création de filiales à l'étranger ou par rachat majoritaire en leur apportant une garantie sur le risque économique d'échec de leur implantation. La quotité garantie est de 50 % de la perte constatée.

➤ Proparco (AFD)

Propose 3 catégories de produits financiers, qui couvrent l'essentiel des besoins de financements du secteur privé dans les pays du Sud : prêts (de 3 à 100 M€), fonds propres et quasi fonds propres et garanties de solvabilité ou de liquidité.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Les principaux dispositifs d'accompagnement des entreprises

105

➤ **Fonds d'Etude et Aide au Secteur Privé (DG Trésor)**

Don de la France à une entité publique d'un pays émergent pour financer des projets de développement dont la réalisation fait appel au savoir-faire des entreprises françaises.

- **Fasep-études :**

- Objet : financement de prestations de services, à la demande du bénéficiaire local, en amont de projets de développement : études de faisabilité, avant-projets sommaires, avant-projets détaillés, assistance technique à la préparation ou à la réalisation de projets.

- Projets éligibles : pour des projets d'infrastructures s'inscrivant dans la stratégie de développement des pouvoirs publics locaux et susceptibles de faire appel au savoir-faire des entreprises françaises (équipementiers, ingénierie, exploitants). Secteurs d'intervention avec un accent sur le développement durable : transports de masse, environnement (eau potable, assainissement, gestion des ressources en eau, déchets solides, mécanismes de projets prévus au protocole de Kyoto), énergie (en particulier énergies renouvelables et efficacité énergétique), santé, agro-industrie et irrigation.

- Prestations réalisées par des experts français (ingénieries, bureaux d'études, etc.), représentant au moins 85% du don.

- Montant : de 150 000 à 600 000 €.

- **Fasep innovation verte :**

- Objet : financement de projets pilotes de technologies vertes et innovantes dans l'objectif de démontrer aux décideurs locaux l'efficacité et l'adéquation de la technologie pour répondre à leurs besoins prioritaires de développement.

- Projets éligibles : pour des projets de construction d'infrastructures, s'inscrivant dans la stratégie de développement des pouvoirs publics locaux et susceptibles de faire appel à une technologie française verte et innovante. La solution proposée doit être innovante par rapport au contexte du pays et à son avancement sur la thématique du démonstrateur, tout en veillant à la cohérence par rapport au contexte pays.

- Montant : de 150 000 à 600 000 €.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Positionnement et actions d'YCID

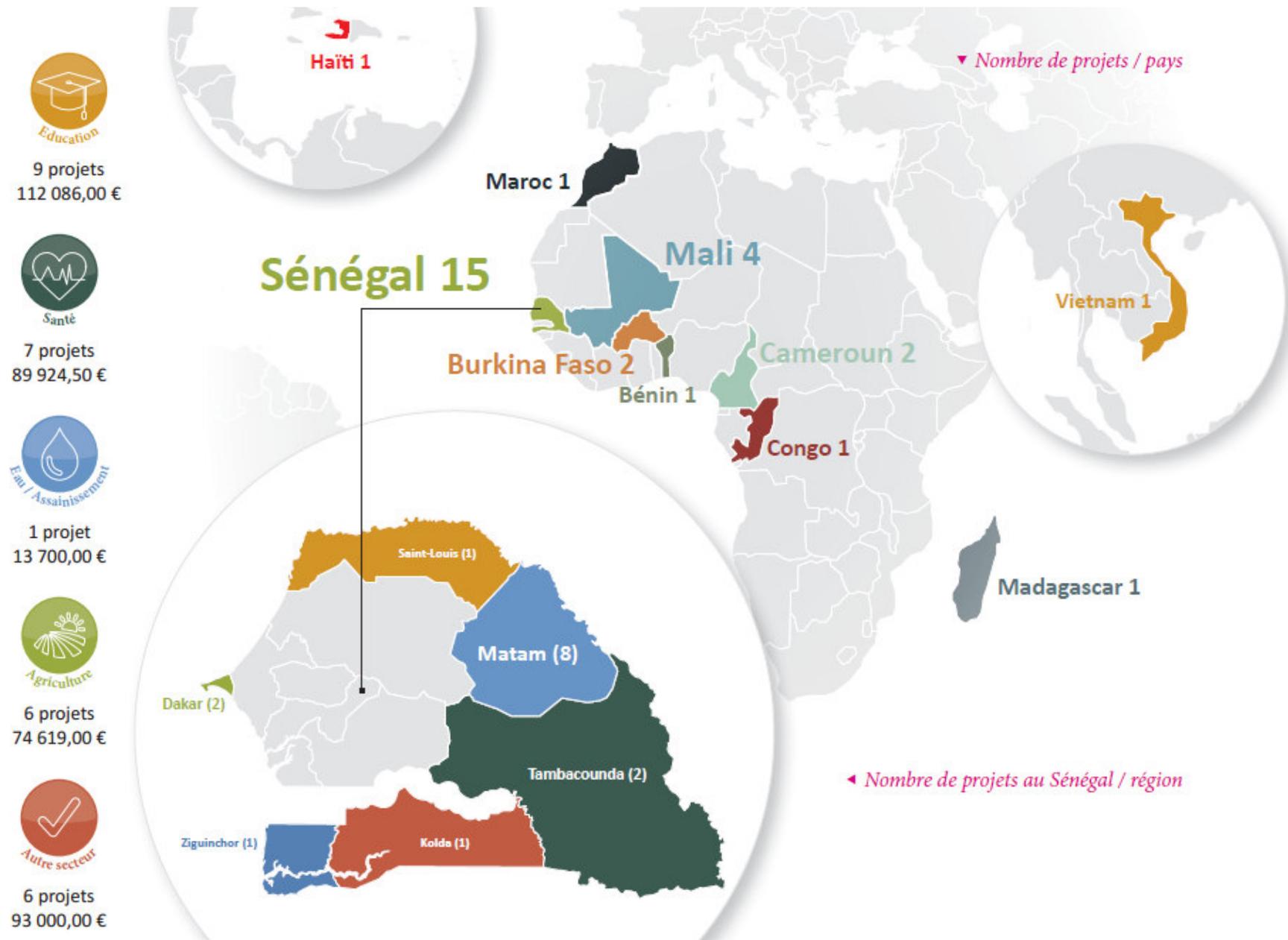
106

Promouvoir et développer les actions de solidarité et de coopération culturelle, technique et économique porté par les acteurs Yvelinois avec les pays en voie de développement, et particulièrement ceux dont sont originaires de nombreux Yvelinois.

- 
- Structurer et animer le réseau des acteurs de la coopération internationale dans les Yvelines (Conseil départemental, collectivités territoriales, associations, groupements, secteur privé, Chambres consulaires, etc.).
 - Sensibiliser le grand public, et en particulier les scolaires, aux enjeux de la coopération internationale.
 - Soutenir les projets de coopération internationale :
 - co-financement des projets portés par les acteurs du réseau,
 - formations des porteurs de projets du réseau,
 - accompagnement du porteur de projet via des opérateurs,
 - appuis local via les Maisons des Yvelines (Sénégal, Togo, Congo) et les correspondants locaux (Mali) :
 - ➔ avis d'opportunité sur les projets,
 - ➔ contrôle,
 - ➔ intervention.
 - évaluation des projets accompagnés.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Localisation des projets co-financés en 2015



Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

Enjeux et ambitions d'YCID

108

YCID n'a pas pour vocation d'accompagner des entreprises des Yvelines dans leur développement à l'international. Néanmoins, YCID souhaite ouvrir l'intérêt de la coopération internationale aux entreprises des Yvelines. YCID a déjà identifié trois orientations:

- Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.
- Mettre en place des programmes d'appui au processus de développement de filière d'activité dans les pays en voie de développement en s'appuyant sur l'expertise des entreprises et des centres de formation du département des Yvelines.
- Soutenir des projets d'entrepreneuriat portés par des migrants dès lors qu'ils sont en partenariat avec des collectivités locales dans lesquels les migrants yvelinois pourraient s'impliquer.

Les principaux atouts identifiés par YCID :

- le réseau de contacts à haut niveau politique dans certains pays,
- une réputation « humaniste » au travers des projets de solidarité internationale,
- une connaissance fine des aides publiques sur l'appui aux processus de développement économique.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

109

- **Objectif 1 : Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.**

Action 1 : Identifier les besoins récurrents en équipement des projets de coopération pour lesquels le soutien d'YCID est sollicité.

- Analyse détaillée de l'ensemble des dépenses des projets de coopération pour lesquels YCID est sollicité (à l'instar du travail réalisé sur l'échantillon des 20 projets cofinancés en 2015).

- Réalisation d'un listing des besoins matériels et regroupement par domaine ou par filière

Ex : Énergie renouvelable (panneaux solaires, éoliennes, etc.)

Traitement de l'eau

Traitement des déchets (unité de méthanisation, etc.)

Pompes et forages

Matériel agricole

Economie circulaire

Action 2 : Evaluer le potentiel marché pour les entreprises yvelinoises pouvant être intéressées

- Estimer, au regard du nombre de projets, le flux d'affaires que cela pourrait représenter.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

110

- **Objectif 1 : Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.**

Action 3 : Identification des entreprises Yvelinoises pouvant répondre à ces besoins indépendamment de leur appétence au développement à l'international

- Mobilisation des experts filière de la CCI 78 en fonction des filières identifiées (expert économie circulaire, numérique, innovation, etc.)
- Mobilisation des annuaires des syndicats professionnels en fonction des filières identifiées
ex : Syndicat National des Bureaux d'Etudes Environnement, du Syndicat National des Activités du Déchet, du Syndicat national du traitement et de la Valorisation des Déchets Urbains et assimilés, France Energie Eolienne, annuaire du Syndicat des énergies renouvelables, etc.

Action 4 : Sélection de quelques secteurs/filières qui font l'objet d'un besoin et auquel des PME et ETI des Yvelines peuvent répondre

- Choix de quelques secteurs prioritaires au regard des entreprises identifiées et de leurs domaines de compétences et d'intervention.

- **Objectif 1 : Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.**

Action 5 : Sensibilisation des entreprises Yvelinoises sur ces différentes opportunités via les réseaux d'entreprises et les relais avec le monde économique

- Présentation des opportunités de croissance dans les réseaux d'entreprises animés par la CCI des Yvelines : PLATO (international, économie circulaire, territoires)
- Possibilité d'intervenir le 7 octobre 2016 lors de la matinée organisée par la CCI Versailles Yvelines sur le Maghreb et le Moyen Orient (rencontre experts pays/entreprises). Une extension à l'Afrique de l'Ouest pourrait être envisagée lors d'une manifestation ou d'une intervention pays dédié.
- Organisation de rencontres « B2B » afin de présenter à quelques entreprises les besoins liés aux projets de coopération accompagnés par YCID lors de la manifestation « Faites de l'international » le 23 novembre 2016.
- Sensibilisation via d'autres relais et réseaux. Ex: le Comité d'Echange Afrique France animé par la CCI Paris Ile-de-France, etc.

Action 6 : Constitution d'un portefeuille d'entreprises potentiellement partenaires dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID

- Réalisation d'un répertoire de contacts qualifiés sur les domaines retenus.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

112

- **Objectif 1 : Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.**

Action 7 : Organisation de rencontres entre les porteurs de projets de coopération et les entreprises intéressées

- Mise en place d'un stand entreprises dédié lors des rencontres yvelinoises de la coopération internationale et du développement organisé par YCID le 15 octobre 2016.
- Partage d'un annuaire des entreprises pouvant contribuer à leur projet de coopération avec les porteurs de projets.
- Organisation de rencontres thématiques entre porteurs de projets de coopération et des entreprises du réseau (avec l'appui de la CCI 78).

Action 8 : Valorisation des projets de coopération s'appuyant sur des entreprises yvelinoises

- Intégration du critère « avoir un partenaire entreprise du département » dans le projet de coopération.
- Participation d'un représentant des entreprises au Comité de sélection des projets de coopération d'YCID.

- **Objectif 1 : Encourager, dans le cadre des projets de coopération soutenus par YCID, la consultation des offres de biens et services des entreprises yvelinoises notamment sur les besoins en matériel technique.**

Action 9 : Communication de projets développés avec le concours d'YCID et des entreprises du territoire

- Participation à différents salons africains dans lesquelles YCID mène des actions de solidarité afin de valoriser ses projets et les entreprises yvelinoises impliquées.

- Participation à la 3^{ème} édition d'Africa Europa organisée par la CCI Normandie et l'ensemble des membres de la Conférence Permanente des Chambres Consulaires Africaines-Francophones (CPCCAF) à Rouen du 4 au 6 juillet 2016. L'objectif de cette convention d'affaires : permettre aux entreprises africaines de rencontrer des sociétés européennes susceptibles de leur apporter des solutions pour faciliter la mise en place de leurs projets de développement (renforcement d'activités, diversification, création de nouveaux outils de production). La prochaine édition se tiendra à Paris en 2017 et sera organisée par la CCI Paris Ile-de-France. YCID pourrait en être un des partenaires afin de valoriser ses projets.

2 pistes à étudier :

- Participation au forum Smart Cities in Africa en septembre 2016 en Côte d'Ivoire.
- Mobilisation dans la perspective de participer à la COP22 qui se tiendra en Novembre à Marrakech via la CCI Paris-Ile-de-France et CCI France.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

114

Objectif 2 : Mettre en place des programmes d'appui au processus de développement de filière d'activité dans les pays en voie de développement en s'appuyant sur l'expertise des entreprises et des centres de formation du département des Yvelines.

Action 1 : Identification des filières d'activité à développer dans quelques pays cibles où YCID dispose d'un important réseau de relations.

- Participation éventuelle à des salons locaux dans lesquels les collectivités locales sont présentes
- Veille sur les appels d'offre des collectivités et identification de ceux qui relèvent des filières retenues précédemment
 - Ex : Énergie renouvelable (panneaux solaires, éoliennes, etc.)
 - Traitement de l'eau
 - Traitement des déchets (unité de méthanisation, etc.)

Action 2 : Identification de partenaires de formation du territoire sur les filières retenues

Ex : ITEDEC, HEC, Fabrique 21...(mobilisation via les services de la CCI 78).

Action 3 : Promotion auprès du réseau des entreprises yvelinoises des opportunités identifiées

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

115

Objectif 2 : Mettre en place des programmes d'appui au processus de développement de filière d'activité dans les pays en voie de développement en s'appuyant sur l'expertise des entreprises et des centres de formation du département des Yvelines.

Action 4 : Organisation de visites de délégations africaines des entreprises/centres de formations Yvelinois en lien avec les ambassades des pays concernés (organisation de tours)

- Profiter de la fréquentation de salons parisiens et mutualiser les déplacements depuis l'Afrique des participants pour organiser un circuit de visites thématique dans les Yvelines.

Exemple : le SIAL de Villepinte (salon de l'innovation alimentaire) qui compte des pavillons africains - du 16 au 20 octobre 2016.

Mobilisation de grand compte dans l'organisation de ces visites

Exemple : Colas à Magny les Hameaux avec sa route solaire

Action 5 : Soutenir financièrement des projets de développement local portés par les collectivités des pays émergents sur les thématiques ciblées par YCID et dont la réalisation fait appel au moins pour partie aux savoir-faire des entreprises et ou centres de formation des Yvelines.

Action 6 : Valorisation des premières actions auprès des services économiques des ambassades africaines.

Objectif 3 : Soutenir des projets d'entrepreneuriat portés par des migrants dès lors qu'ils sont en partenariat avec des collectivités locales dans lesquels les migrants Yvelinois pourraient s'impliquer.

Action 1 : Identification des porteurs de projets

- Sensibilisation des conseillers création ainsi que du Centre de Formalité des Entreprises de la CCI 78 sur la nature des projets d'entrepreneuriat et des porteurs de projets recherché par YCID.
- Présentation (fréquence à définir en fonction des volumes) par les services création des projets et porteurs de projets identifiés.
- Echanges et rencontres avec l'Ecole Régionale des Projets

Action 2: Réalisation d'un benchmark de l'Ecole Régionale des Projets

- Fonctionnement, projets, financement, etc.

Action 3 : Promotion de l'Ecole Régionale des Projets aux porteurs de projets accompagnés par YCID ainsi qu'aux créateurs d'entreprises suivis par la CCI Versailles Yvelines.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

117

Focus : Ecole Régionale des Projets – entrepreneurs migrants (ERP)

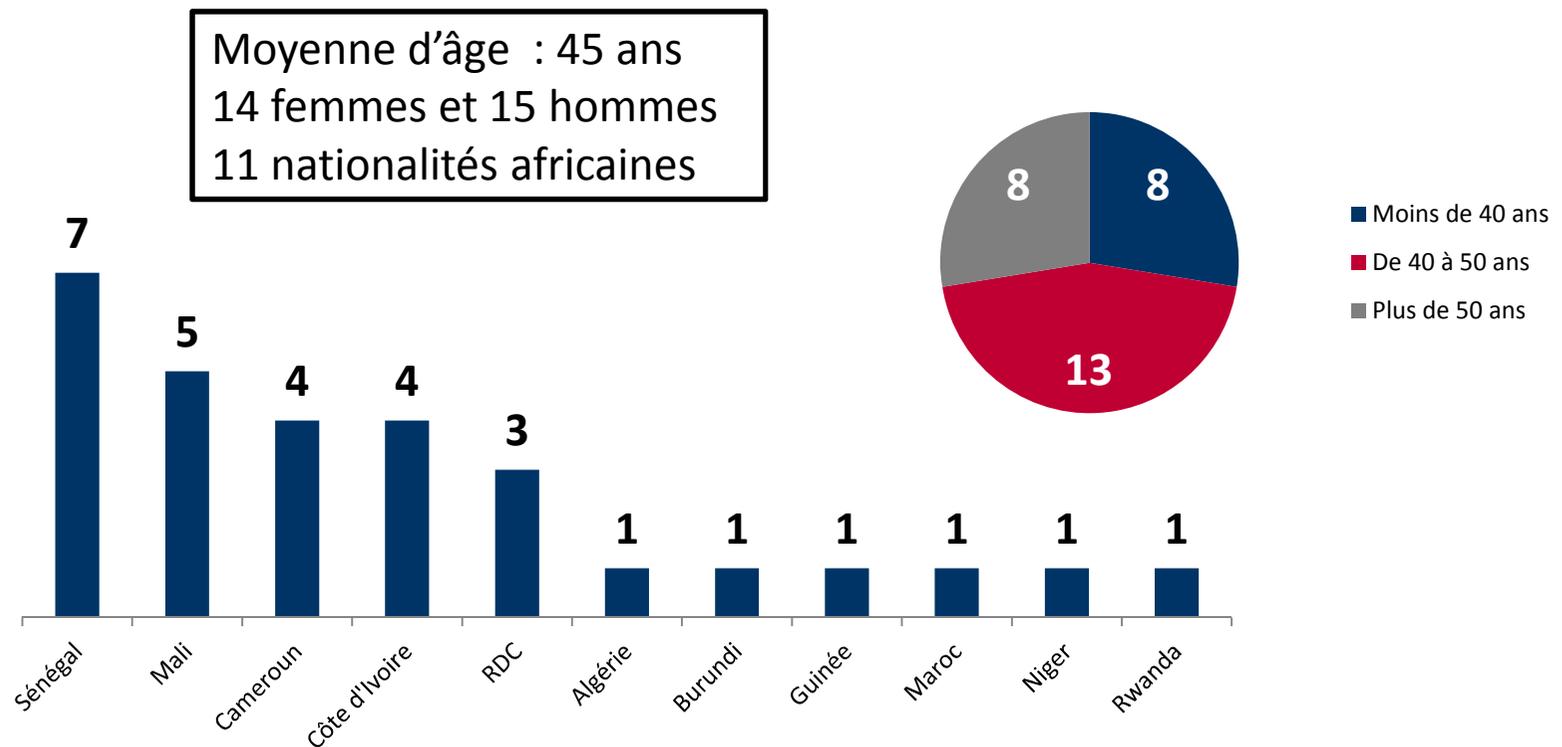
- A l'initiative de la Région Ile-France et avec le soutien du FSE, le GRDR, en partenariat avec la cité des métiers, organise des formations gratuites d'aide à la création d'activités économiques pour les entrepreneurs migrants.
- Le GRDR (Groupe de Recherche sur le Développement Rural) Migration-Citoyenneté-Développement est une association à destination des personnes migrantes et vise à accompagner ces citoyens sur leur territoire d'accueil.
- Le GRDR consacre un quart de ses activités à l'insertion des migrants dans le monde du travail.
- Historiquement, le GRDR travaille avec le Mali, la Mauritanie et le Sénégal.
- Le GRDR travaille avec quelques associations yvelinoises de migrants africains :
 - APVB (les Mureaux)
 - FADERMA
 - Femmes Unies...
- L'ERP propose sur une durée de 6 mois, une formation certifiante permettant de définir et de clarifier le projet des stagiaires, en apportant les connaissances spécifiques à la création d'entreprise et grâce à un accompagnement personnalisé.

Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

118

Focus : Ecole Régionale des Projets – entrepreneurs migrants (ERP) : Les inscrits à l'ERP en 2016

- 35 inscrits
- **29 stagiaires d'origine africaine soit 83 % des inscrits** (la plupart des stagiaires ont la nationalité française et certains sont des « immigrés de seconde génération »)



Phase 4 – Préconisations d'un plan d'action

119

Focus : Ecole Régionale des Projets – entrepreneurs migrants (ERP) : Les projets des stagiaires de l'ERP

- Les stagiaires de la formation n'ont pas tous des projets en lien avec leur pays d'origine : plusieurs d'entre eux souhaitent créer des activités en Île-de-France.

• **Les projets en Afrique :**

- Commerce équitable (5 ou 6 projets) : Petites entreprises de transformation de fruits et matières premières (manioc, mangue, production de textile...) + commerce
 - Pays : RDC, Côte d'Ivoire, Mali
- Audiovisuel : Projets de scolarité (maison d'édition)
 - Pays : RDC, Rwanda

• **Les projets en Ile-de-France :**

- Filière textile : Travailler les motifs de textile africains (wax) et les imprimer sur des tissus luxueux comme la soie pour les vendre à des grandes marques de textile ; Pressing spécialisé dans le wax.
- Social : Crèches (2 projets), 1 café social ludique, coaching pour personnes handicapées
- Conciergerie : Recherche d'hôtels pour les personnes en missions business entre la France et le Cameroun (2 projets)

➤ La région Ile-de-France impose d'exporter les produits / services dans la région



Contacts:

Florence Corolleur - Chargée d'études

01 30 84 78 33

fcorolleur@cci-paris-idf.fr

Vincent Le Petit - Développeur territorial

01 30 84 78 04 - 06 21 09 76 54

vl Petit@cci-paris-idf.fr

Estelle Gillot-Valet - Responsable du Service Afrique,
Proche et Moyen-Orient

01 55 65 37 30

egillot@cci-paris-idf.fr

Hélène Constant - Conseillère international

01 30 84 79 02 – 06 42 20 90 17

hconstant@cci-paris-idf.fr