NABC MAGAZINE

Edition 2022

Magazine annuel du Conseil des Affaires Pays-Bas Afrique. **Maintenant en anglais et en français**

StoneX®

HOW AFRICA LED TO THE CREATION OF STONEX'S GLOBAL PAYMENTS DIVISION.

Imagine a New York-based global financial services organisation, with more than 16 billion dollars on its balance sheet and 3,000 employees around the world. Imagine such an entity saying a section of the company actually has its origins in Africa. No need to imagine, since this is a true story. NABC Magazine spoke to Niels van Duinen, Business Manager, at the Global Payments division of StoneX Financial GmbH, part of StoneX Group Inc. (NASDAQ:SNEX).

How did Africa inspire StoneX?

StoneX's Global Payments division indeed has its origins in Africa in the 1980s. It all started when two enterprising fund managers working with a US philanthropic body recognised that they were losing significant value while buying local currency for African programs. They identified local banks willing to bid competitively for their client's dollar flows, and the price discovery mechanism that they subsequently created lies at the heart of StoneX's payments business, which today delivers payments in more than 175 countries in over 140 different currencies. Africa also offers exciting growth opportunities for StoneX's commodities business.

How do you assist other companies when entering the market in Africa?

We have been a specialist provider of cross-border payments since 1986. In that time, we have built up an impressive customer base that now includes many of the world's leading transaction banks, who use our expertise in the developing world to complement their own coverage in more developed markets. With the globalisation of trade, we are witnessing explosive growth in the number of payments from the developed world to emerging markets. At the same time governments, regulators and commercial actors increasingly favor payments being executed in local currency and discourse the use of dollars to settle local obligations (in non-dollar countries).

So how can we help address these various challenges? Well firstly, unlike many other providers in the cross-border space, we run our own network of local correspondent banks across the world. Instead of relying on one or two global banks, we transact in the local target market of the intended payment. By engaging local banks - specialists in that market - we can secure a fixed low cost, (as all payments travel across local clearing mechanisms, rather than arriving as cross-border wires) as well as clear, guaranteed delivery times. It is also true that having a local partner in the target market reduces the complexity and layers of any investigation into failed payments, significantly reducing investigation timelines. Our team quotes an upfront, fixed cost (in the form of an FX rate, with an agreed spread) for the transaction at hand, guaranteeing both a) that the payment will arrive whole, with no charges or lifting fees deducted and b) the delivery date of the local funds. By interacting solely with local banks, we are able to ensure highly competitive exchange rates.

What is the best way to mitigate risks that come from fluctuating currencies?

Organisations are increasingly centralising their treasury functions and funding their local currency obligations on a just-in-time basis. The advantages of this process are numerous: first, by only funding the exact amount required at the exact time needed, organisations can avoid holding unnecessary balances in multiple locations in currencies that may be subject to sharp losses of value that are otherwise difficult to protect against. Secondly, by centralising funding, excess funds can be held in a credit institution with the strongest rating, rather than in a local bank, in a market that may be suffering liquidity issues, or where regulations may impede those funds being repatriated if they are suddenly needed elsewhere. Third, by centralising the treasury function, organisations can increase their purchasing power and potentially request rates from multiple providers before sending funds to a certain country, rather than being stuck with the 'house bank' in the country to which they are sending funds. This third point greatly increases transparency and can be vital in volatile markets to ensure that true value for money is always achieved for cross-border transactions.

Can you give us an example of an organisation you work with?

As a case study, we work with a leading global insurance group that needs to make multiple local currency payments all over the world. This company makes over 3,000 cross-border payments, in 52 currency pairs on a monthly basis, to locations where they do not hold a local currency account themselves. They are able to upload these payments in one file directly into our pricing and payments system, FXecute. The system auto-prices the FX deals, validates the instructions and notifies the customer when the transaction settles. Our software receives the instruction and makes the payment directly to the ultimate beneficiary, saving the customer the time and expense of running their own local currency accounts in developing markets, without suffering any loss of certainty or transparency in the process.

With access to this technology, coupled with an extensive network of over 350 local banks across the world, companies can engage in cross-border business to anywhere in the world, making local currency payments almost as simple as domestic payments in their own markets, for a known, guaranteed cost. Global commerce has never been so easy. All you need to do now is decide where you want to do business next!

FOR MORE INFORMATION, CONTACT US AT:

Niels van Duinen, Business Manager Netherlands | Niels.vanDuinen@stonex.com
O: +31 20 799 7660 | M: +31 6 2293 3699 | www.stonex.com

2021 © StoneX Financial GmbH (Company) a wholly owned subsidiary of StoneX Group Inc. All rights reserved. The Company, entered in the Frankfurt am Main Commercial Register, HRB 101212 with seat in Frankfurt am Main, is authorized to perform payment service (Finanztransfergeschäft) in accordance to § 1 . PAR 1 sentence 2 No. 6 German Payment Act (ZAG) and regulated by the Federal Financial Supervisory Authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht- BaFin) and the German Federal Bank (Deutsche Bundesbank-BuBa) under the register number BaFin-ID: 10141964. This document and the information herein is provided confidentially for information purposes only to the recipient and shall not be deemed to be an offer for the sale or purchase of any financial services product transaction or advice. This information is provided on an 'as-is' basis and may contain statements and opinions of the Company as well as excerpts and/or information from public sources and third parties to which no warranty, whether express or implied, is given as to its accuracy. The Company (on its behalf and on behalf of its group, directors, employees and agents) disclaims any and all liability as well as any third party claim that may arise from the accuracy and completeness of the information detailed herein, as well as the use of or reliance on this information by the recipient, any member of its group or any third party.

Préface

Chère lectrice, cher lecteur,

Nous sommes fiers de vous présenter notre magazine annuel. Nous nous souvenons d'une année passionnante, au cours de laquelle nous avons célébré notre 75e anniversaire. C'était formidable de célébrer cette réussite en septembre dernier avec notre précieux réseau lors de notre premier événement physique depuis 20 mois.

La confiance que nous avions dans les entreprises africaines dans les années 1940 fait toujours partie de notre ADN 75 ans plus tard et malgré l'environnement difficile que nous avons connu depuis mars 2020, nous voyons beaucoup de résilience. Les entreprises africaines trouvent de nouveaux modèles commerciaux innovants.

Inspiré par cette résilience, le thème de ce magazine est "L'Afrique innove". Dans cette édition, vous pourrez lire une interview de Betelhem Dessie, la " reine de la technologie " éthiopienne qui sert d'exemple à sa génération. Vous découvrirez également des entreprises qui ouvrent la voie dans le domaine des semences végétales hybrides et des solutions environnementales biosourcées. En outre, nous mettons en lumière les opportunités commerciales au Botswana et nous nous penchons sur le climat des affaires au Rwanda. Dans notre article principal, nous examinons les possibilités offertes par l'hydrogène aux pays africains.

L'innovation était également au cœur de la "tournée d'inspiration et de partage des connaissances" de trois jours en Égypte, en septembre 2021. J'ai dirigé un groupe de 11 entreprises néerlandaises qui ont présenté des solutions néerlandaises intelligentes pour lutter contre le changement climatique. Il s'agissait notamment de présenter des semences de légumes résistantes au climat, des solutions pour des sols sains et des méthodes d'irrigation innovantes.

Malgré l'imprévisibilité des voyages, nous nous attendons à ce que le nombre de missions commerciales, bien que plus petites et plus ciblées, augmente en 2022. De même, du côté des événements, nous nous attendons à ce qu'ils soient plus nombreux que les années précédentes. Dans l'intervalle, la NABC s'efforce en permanence d'aider les entreprises à trouver leur voie en Afrique ou en Europe grâce à notre Africa Insights Desk, tandis que nos programmes à long terme se poursuivent également, malgré la pandémie.

Bien que cela fasse déjà 75 ans, nous avons l'impression de ne faire que commencer. Les opportunités en Afrique continuent de croître malgré la pandémie de COVID-19. Notre mission est toujours de veiller à ce que la communauté d'affaires néerlandaise en soit consciente et à ce que faire des affaires avec l'Afrique soit rentable et bénéfique pour les deux parties à long terme. Après tout, c'est maintenant qu'il faut mettre en œuvre la "stratégie africaine" du secteur privé néerlandais.

Bonne lecture!

Rosmarijn Fens,
Directrice Générale

ENJOY RESPONSIBLY.

Cheers with no alcohol.

Now you can.

Natural great taste.
Zero alcohol.

COLOPHON

Rédacteur en chef
Arne Doornebal

Articles
Anaelle Do Rego, Maya Turolla
Arne Doornebal

Traduction
Anaelle Do Rego

Révision des textes
Thomas Pieke, Guna Alvika,
Myrthe van der Gaast, Rosmarijn
Fens, Nùria Vlonk Cunha-Soares

Mise en page
Koen Verbeek
www.studiokoenverbeek.nl

Annonces publicitaires
info@nabc.nl

Crédits d'image
Ruben May, Tamer El-Mahrouki,
Unsplash, Marjory Bax

Couverture
Le plus grand parc éolien d'Afrique
à Tanger, au Maroc. Photo : Markel
Redondo / Panos Pictures

Impression
Drukwerkconsultancy
Tél : +31 (0)30 273 1124
info@drukwerkconsultancy.nl

Contact
NABC
Prinses Beatrixlaan 582
2595 BM Den Haag
T : +31 (0)70 304 3618
E-mail : info@nabc.nl
www.nabc.nl

Le Magazine NABC
est une publication du Conseil
des Affaires Pays-Bas Afrique

Content

7 Pays et activités prioritaires en 2021

8 À propos de la NABC

14 L'Afrique peut devenir un lieu de production d'hydrogène vert

16 L'Afrique peut être le prochain pôle technologique

18 QM : Nettoyer l'eau, le sol et l'air comme un modèle économique

22 Ambassadeur des Pays-Bas : Le Rwanda est ouvert aux affaires

24 Invest International : Permettre aux entreprises néerlandaises d'investir en Afrique

26 East-West Seed : l'Afrique au centre des préoccupations pour les 40 prochaines années

30 Le Botswana offre de multiples opportunités d'investissement.

32 Le continent le plus jeune du monde cherche du travail

34 Coach Africa remporte le prix «Doing Business in Africa»

36 Liste de tous les membres de la NABC

38 L'équipe NABC et les membres du conseil de surveillance

Suivre NABC

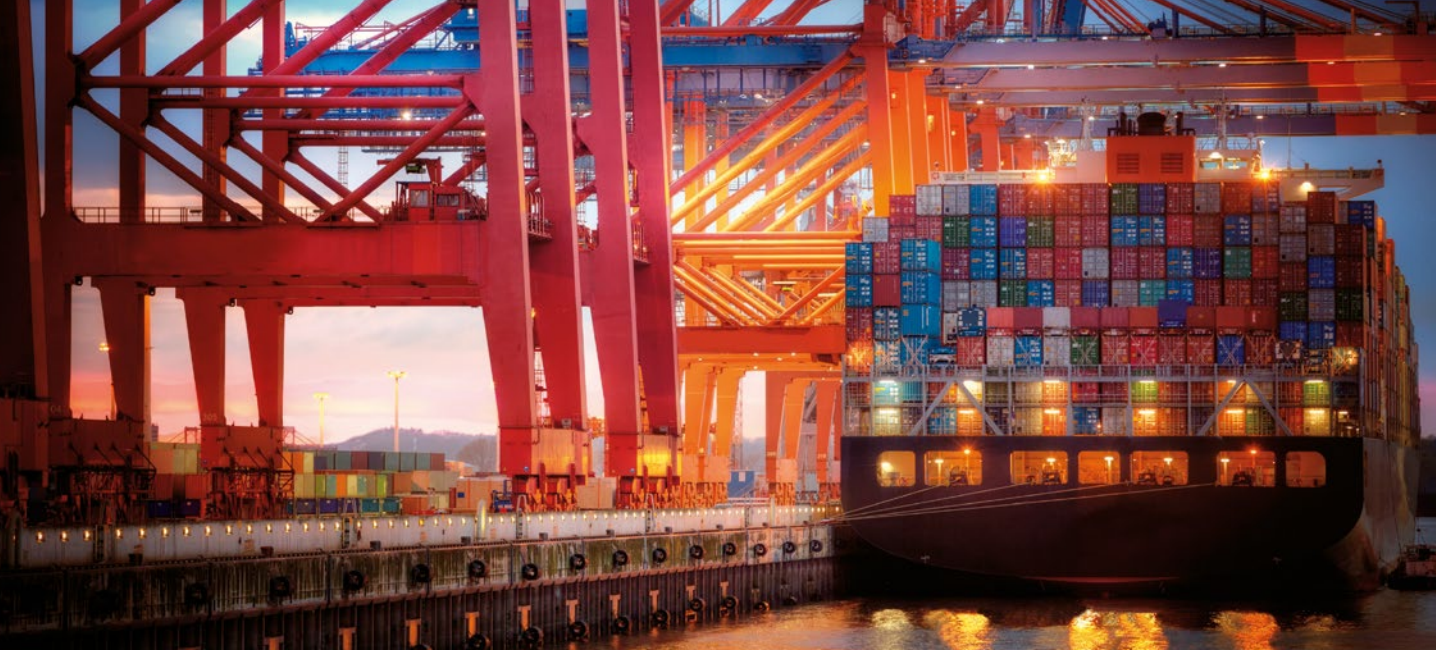
@NABC1946

@Netherlands-African Business Council (NABC)

@ZakendoenAfrika

YouTube @Netherlands African Business Council (NABC)

@nabc1946



Product conformity assessment by SGS

Product Conformity Assessment (PCA) is a verification program designed to ensure that specific products meet requirements, technical regulations and standards set by the regulatory authority in the importing country.

SGS is an authorized provider of PCA services in many countries* and can offer you the following to help facilitate your trade:

- Annual registration/licensing to ensure smooth processing of all consigments
- Key Account Management for multi destination/frequent shipments
- In-depth technical review for products subject to mandated programs
- Global laboratory network for product testing requirements
- Remote inspection to reduce turnaround time

FOR FURTHER INFORMATION, PLEASE CONTACT US

+31 (0)88 214 3333

nl.tfs@sgs.com

*contact your local SGS office for an actual overview of countries where SGS is authorized to provide PCA services.

WHEN YOU NEED TO BE SURE

Pays ciblés et activités en 2021

Maroc
Algérie
Tunisie
Libye
Egypte
Mauritanie
Mali
Niger
Tchad
Soudan
Érythrée
Cap-Vert
Sénégal
Gambie
Guinée-Bissau
Guinée
Sierra Leone
Liberia
Côte d'Ivoire
Burkina Faso
Ghana
Togo
Bénin
Nigeria
Djibouti
Somalie
Éthiopie
Sud-Soudan
République centrafricaine
Cameroun
Guinée équatoriale
São Tomé et Príncipe
Gabon
République du Congo
République démocratique du Congo
Ouganda
Kenya
Rwanda
Burundi
Seychelles
Tanzanie
Angola
Zambie
Malawi
Comores
Mozambique
Madagascar
Maurice
Zimbabwe
Namibie
Botswana
eSwatini
Lesotho
Afrique du Sud

- Bureau du NABC (partenaire)
- Pays ciblés du secteur privé néerlandais.
- Autres pays dans lesquels la NABC a été actif (Webinaire, Programme ou Africa Insights Desk).
- Nous avons organisé une **tournée d'inspiration et de partage des connaissances** en Egypte en octobre 2021

75 ans de confiance dans les affaires africaines

Le 23 septembre, nous avons marqué une étape importante. Nous avons célébré notre 75e anniversaire, en présence de la majorité de nos membres et de nos plus importantes parties prenantes. Il y avait un enthousiasme réel lors de cet événement, qui était pour nous - et pour beaucoup de participants - le premier événement live après 20 mois d'annulations, de confinements et de reports.

La pittoresque résidence de la Nyenrode Business University - qui fête elle aussi ses 75 ans d'existence - a servi de cadre à l'événement, qui a débuté par un certain nombre de messages de célébration. Koen Becking, ainsi que de la présidente de VNO-NCW, Mme Ingrid Thijssen, de M. Steven Collet, directeur et ambassadeur du développement économique durable du ministère néerlandais des affaires étrangères, et de M. Joost Oorthuizen, PDG du tout nouveau partenaire stratégique de la NABC, Invest International. (Pour en savoir plus sur Invest International, consultez la page 24).
Une table ronde s'est ensuite penchée sur les relations commerciales entre les Pays-Bas et l'Afrique au cours des dernières décennies. Ce sujet a été abordé avec notre partenaire stratégique Heineken, représenté par M. Jan-Kees Nieman et M. Douglas Brew d'Unilever. Mme Núria Vlonk-Cunha Soares - représentant OTC Organics, a complété le panel.
Le développement de la relation commerciale à l'avenir a été discuté avec le Dr Yulia Levashova de Nyenrode, qui est spécialisée dans les investissements directs étrangers, et avec Mme Betelhem Dessie, une entrepreneuse technologique éthiopienne (voir page 16). M. Pascal Murasira, qui met en place un centre de start-up à Kigali, au nom de Norrsken, a complété ce panel. Pour conclure la partie contenu de l'événement, la directrice générale Rosmarijn Fens a trinqué avec trois de ses prédécesseurs : Peter de Ruiter, Irene Visser et Bob van der Bijl.
Au cours de la réception d'anniversaire, nous avons également lancé une toute nouvelle vidéo d'entreprise, mettant en évidence ce qui sera notre force motrice pour les 75 prochaines années. La vidéo a été réalisée par Africa Unlimited, membre de la NABC. Regardez la vidéo d'entreprise en scannant le code QR.

About NABC

Basée aux Pays-Bas, la NABC est la principale organisation entièrement vouée à faciliter le commerce et les investissements avec les pays du continent africain. Nous croyons fermement que le secteur privé a un rôle crucial à jouer pour construire une Afrique économiquement prospère, et compétitive à l'échelle mondiale dans les secteurs du commerce et de l' investissement. NABC a pour but d'informer les entreprises sur les opportunités en Afrique.
La NABC considère les Objectifs de développement durable (ODD) comme une opportunité pour des affaires plus responsables en Afrique. Tous nos travaux sont directement liés à la réalisation des 17 ODD, avec un accent particulier sur les ODD 2, 5, 8 et 17 dans lesquels nous pouvons maximiser notre impact. Nous nous efforçons de construire un partenariat d'égal à égal entre les Pays-Bas et les 54 pays d'Afrique.

NABC en chiffres

15 Employés aux Pays-Bas

9 Employés en Afrique

250 Entreprises membres

4.000 Entreprises dans le réseau EBCAM

10.000 Contacts professionnels en Afrique

Les activités principales de la NABC sont

Programmes stratégiques
Support pour les membres
Missions commerciales (Virtuelles)
Évènements (en ligne)
Etudes de marché

Que peut faire la NABC pour vous ?

Le réseau NABC, qui regroupe des entrepreneurs faisant des affaires en Afrique et d'autres personnes qui s'intéressent à l'Afrique, se réunit fréquemment lors de nos événements en ligne et hors ligne. Dans les mois à venir, nous espérons revenir aux événements physiques et aux missions commerciales, des activités que nous avons toujours exercées au cours des 75 dernières années.

Événements pour les members

Nous commençons traditionnellement la nouvelle année avec nos membres lors de notre réception du nouvel an, organisée avec notre partenaire stratégique Heineken. En fin d'année, nous organisons normalement un évènement de jumelage, au cours duquel les membres de la NABC peuvent entrer en contact avec les ambassadeurs des pays africains basés à La Haye et à Bruxelles, lors d'un dîner officiel au siège de la Rabobank.

Événements numériques

En 2020 et 2021, la NABC a organisé plus de 25 webinaires axés sur les 15 pays cibles de la stratégie pour l'Afrique ainsi que sur les autres pays où nous sommes actifs. Nous avons également organisé des webinaires axés sur des sujets tels que le rôle du GPL dans la transition énergétique de l'Afrique, la surveillance des maladies aviaires, l'impact de Covid-19 sur l'entrepreneuriat féminin, etc.

FAB Forum

Notre Forum des affaires ciblant l'Afrique francophone (FAB) prépare le terrain pour faire des affaires dans la région francophone de l'Afrique. Le Forum FAB, qui s' est tenu pour la 5ème fois en 2019, a rassemblé aux Pays-Bas, plus de 80 délégués de haut niveau venus de pays d'Afrique francophone. L'évènement a offert une mise en relation sans précédent et une occasion unique pour les entrepreneurs africains d'apprendre et de se développer avec l'expertise néerlandaise.

Africa Works!

Africa Works ! est le principal évènement du Benelux sur le thème « Faire des affaires en Afrique ». Il a lieu tous les deux ans, la dernière édition en 2019 fut sur le thème:« Les villes africaines futures». Nous avons accueilli Ahmed Aboutaleb, le maire de Rotterdam, comme orateur principal. L'envoyé spécial des Pays-Bas pour l'eau, Henk Ovink, a également partagé sa vision sur les villes résilientes face au changement climatique. Et nous avons écouté Samuel Alemayehu, le fondateur de l'installation énergétique Reppie en Éthiopie. Les précédentes éditions d'Africa Works ! ont été honorées par des orateurs de premier plan tels que la reine Maxima, Lilianne Ploumen, alors ministre du commerce extérieur et du développement, et Amine Bouabid, PDG de la Banque d'Afrique.La prochaine édition est prévue pour juin 2022.

Trade Missions

La NABC excelle dans l'organisation de missions commerciales à destination et en provenance de pays africains. Les missions commerciales sont un instrument important pour les entreprises à vocation internationale qui cherchent à établir des réseaux pertinents à l'étranger. La NABC travaille avec de nombreuses partenaires, notamment le gouvernement néerlandais et les ambassades néerlandaises en Afrique, les ambassades africaines, les chambres de commerce locales, les organisations sectorielles et les consultants locaux, pour s'assurer que vous tirez le meilleur de votre mission commerciale. En 2020 et 2021, nous avons organisé de multiples missions commerciales virtuelles, notamment au Sénégal et au Maroc et une mission virtuelle d'approvisionnement en fruits au Ghana et en Côte d'Ivoire.

En 2021, nous avons également organisé une tournée d'inspiration et de partage des connaissances en Égypte, un programme de trois jours qui a exploré les opportunités et les potentiels de l'agriculture intelligente sur le plan climatique en Égypte. 11 entreprises néerlandaises ont participé à ce programme, qui comprenait des visites d'entreprises et une visite du plus grand salon agricole d'Égypte : le Sahara Expo.

L'Africa Insights Desk de la NABC

Africa Insights Desk

L'Africa Insights Desk de la NABC a aidé des clients allant des PME aux multinationales à développer leurs stratégies pour faire des affaires en Afrique et en Europe. Au fil des ans, l'Africa Insights Desk s'est forgé une solide réputation, notamment en organisant des missions commerciales d'une semaine sur mesure, en proposant plusieurs pistes commerciales, des analyses de marché approfondies, etc. Si vous recherchez un partenaire commercial idéal, si vous avez besoin d'informations précieuses sur le marché ou si vous souhaitez une mission commerciale sur mesure, l'Africa Insights Desk a la solution qu'il vous faut.

Que peut faire l'Africa Insights Desk pour vous ?

Les entreprises désireuses d'entrer et/ou de développer leurs activités sur le marché africain, européen ou néerlandais bénéficient des services de l'Africa Insights Desk. Chez NABC, nous travaillons depuis 75 ans avec des partenaires privés et publics d'Europe et d'Afrique et nous savons comment mettre en relation les entreprises et comment faire des affaires avec l'Afrique.
Pour avoir un avantage concurrentiel ou obtenir un aperçu des tendances et de la dynamique du marché, des acteurs clés, des stratégies d'entrée sur le marché et plus encore, les services exclusifs de ***renseignements sur le marché*** d'Africa Insight Desk fournissent des rapports actualisés sur les opportunités commerciales. Ces services sont spécifiques au secteur, adaptés à vos produits et services et à vos marchés cibles.
Grâce à nos services de ***développement des marchés et des canaux commerciaux,*** nous offrons aux entreprises des services stratégiques d'expansion et de planification des marchés, y compris un soutien à la préparation à l'exportation et des conseils sur les stratégies appropriées d'entrée directe et indirecte sur le marché. Finalement, avec nos services de ***courtage de partenaires***, l'Insights Desk assure des partenaires techniques et commerciaux sûrs, fiables et appropriés en Afrique.

Des solutions innovantes pour vos défis commerciaux : Comment nous avons aidé une multinationale

Insights Desk a été contacté par une multinationale qui souhaitait étendre ses destinations d'approvisionnement en Afrique. La Tanzanie a été le premier pays d'intérêt et les préparatifs pour une visite en 2020 ont été faits. À cause de la pandémie, les plans ont dû être ajustés. Après un examen approfondi de l'objectif de l'entreprise pour les visites de fermes et une évaluation de la situation sur le terrain en Tanzanie, l'Africa Insights Desk a proposé des méthodes alternatives pour effectuer ces visites de fermes et ces interactions : une visite de ferme virtuelle en deux parties.
Grâce à l'utilisation de drones agricoles, de données aériennes de drones, de vidéos et de photos de trois sites agricoles, les informations requises ont été fournies. Le personnel de NABC en Tanzanie a également envoyé à l'entreprise des échantillons de feuilles provenant des différents sites agricoles. Par des moyens innovants, les visites virtuelles de fermes ont apporté une solution aux défis commerciaux, à la satisfaction de la multinationale.

Pour plus d'informations sur Africa Insights Desk, n'hésitez pas à contacter Laurens Kuipers (laurens.kuipers@nabc.nl), Coordinateur de l'Africa Insights Desk

Notre assistance à une PME africaine

«J'ai participé à deux missions de développement commercial aux Pays-Bas organisées par l'Africa Insights Desk. L'équipe m'a mis en contact avec plus de 40 entreprises néerlandaises pertinentes, ce qui a conduit à plusieurs accords de coopération, à la signature de contrats et à une expansion significative de mes activités sur le marché néerlandais», a déclaré ***François D'Assise****, propriétaire de DASSY Engineering.*

Ready-to-go equipment for your entire **Black Soldier Fly** cultivation process

We are Insect Engineers

- We develop, build and supply machines and climate systems
- We share our knowledge and expertise through our Insect School
- We make Black Soldier Fly cultivation commercially attractive

Machines and climate systems for the global Black Soldier Fly industry

Insect Engineers is on a mission.
We want to create a sustainable future for our children, by unleashing a chain reaction of people and companies contributing to global circular food production.

Learn more on www.insectengineers.com

INSECT ENGINEERS

L'Approche Sectorielle

L'Approach Sectorielle

Comme la NABC est convaincue que le développement du secteur privé est la clé d'une croissance économique durable, en plus des événements et de la connaissance du marché, la NABC se concentre sur des programmes stratégiques dans lesquels le transfert de connaissances occupe une place centrale. Nous réalisons les programmes suivants :

Dutch Africa Poultry Platform (Platforme néerlandaise avicole Afrique)

Une plateforme qui explore les opportunités d'affaires et d'entrée sur le marché africain pour les entreprises du secteur néerlandais de la volaille. L'objectif de la plateforme est d'apporter la proposition de valeur avicole intégrée néerlandaise sur de nouveaux marchés africains. Une approche intégrée augmente les chances de succès tout en réduisant l'exposition au risque de chaque entreprise. La plateforme DAPP se réunit tous les trimestres.La DAPP compte 20 membres, qui se réunissent tous les trimestres. *Plus d'informations: www.dutchafricapoultry.com*

Seeds 4 Change

Le Nigeria est la plus grande économie d'Afrique, avec une population qui est estimée à 400 millions d'habitants en 2050. L'augmentation de la population et les défis démographiques entraînent une demande accrue d'aliments nutritifs et de diversité dans les fruits et légumes. À ce titre, des intrants de haute qualité, sélectionnés pour des circonstances agronomiques tropicales et résistants aux parasites et aux maladies, peuvent apporter une solution à ces défis. Le programme Seeds for Change (S4C) a été développé pour répondre à la demande croissante et au besoin d'une plus grande diversité de légumes. Il s'agit de permettre aux petits agriculteurs nigérians d'accéder à des semences améliorées et à une protection biologique des cultures, tout en renforçant leurs capacités et en assurant un transfert de connaissances par le biais de démonstrations pratiques, d'apprentissage et de formation entre agriculteurs.

African Policy Dialogues (Dialogues sur les politiques africaines)

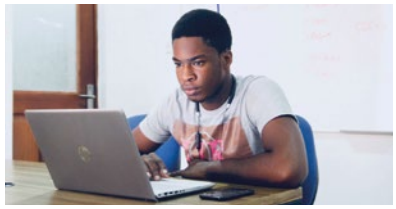
Le programme African Policy Dialogue Mali vise à stimuler l'entreprenariat féminin au Mali. Il réunit les parties prenantes de la scène entrepreneuriale féminine malienne pour discuter des obstacles à l'entrepreneuriat féminin et des moyens de créer une synergie entre les différentes parties prenantes. Le African Policy Dialogue Ghana, se concentre sur l'intervention en faveur de l'emploi des jeunes. Il cherche à générer des preuves fondées de ce qui fonctionne ou ne fonctionne pas dans les interventions de l'emploi des jeunes. Le dialogue contribue également à la conception d'interventions et de documents de politique pour le gouvernement du Ghana.

NOSS: Augmentation des importations d'épices de Madagascar et de Tanzanie

Madagascar et la Tanzanie sont connus pour produire des épices telles que le clou de girofle, la cannelle, le gingembre, la cardamome et la vanille. Le groupe d'impact New Origins Sustainable Spices (NOSS) de la NABC réunit huit entreprises néerlandaises et internationales qui visitent ensemble les fermes de production, conseillent les entreprises locales sur les techniques agricoles et comment améliorer les normes de qualité et les exigences de production. L'équipe locale du programme NOSS recueille des informations sur le terrain, forme des agriculteurs modèles, engage un dialogue ouvert avec les institutions gouvernementales locales et sensibilise le public à l'agriculture biologique et innovante.

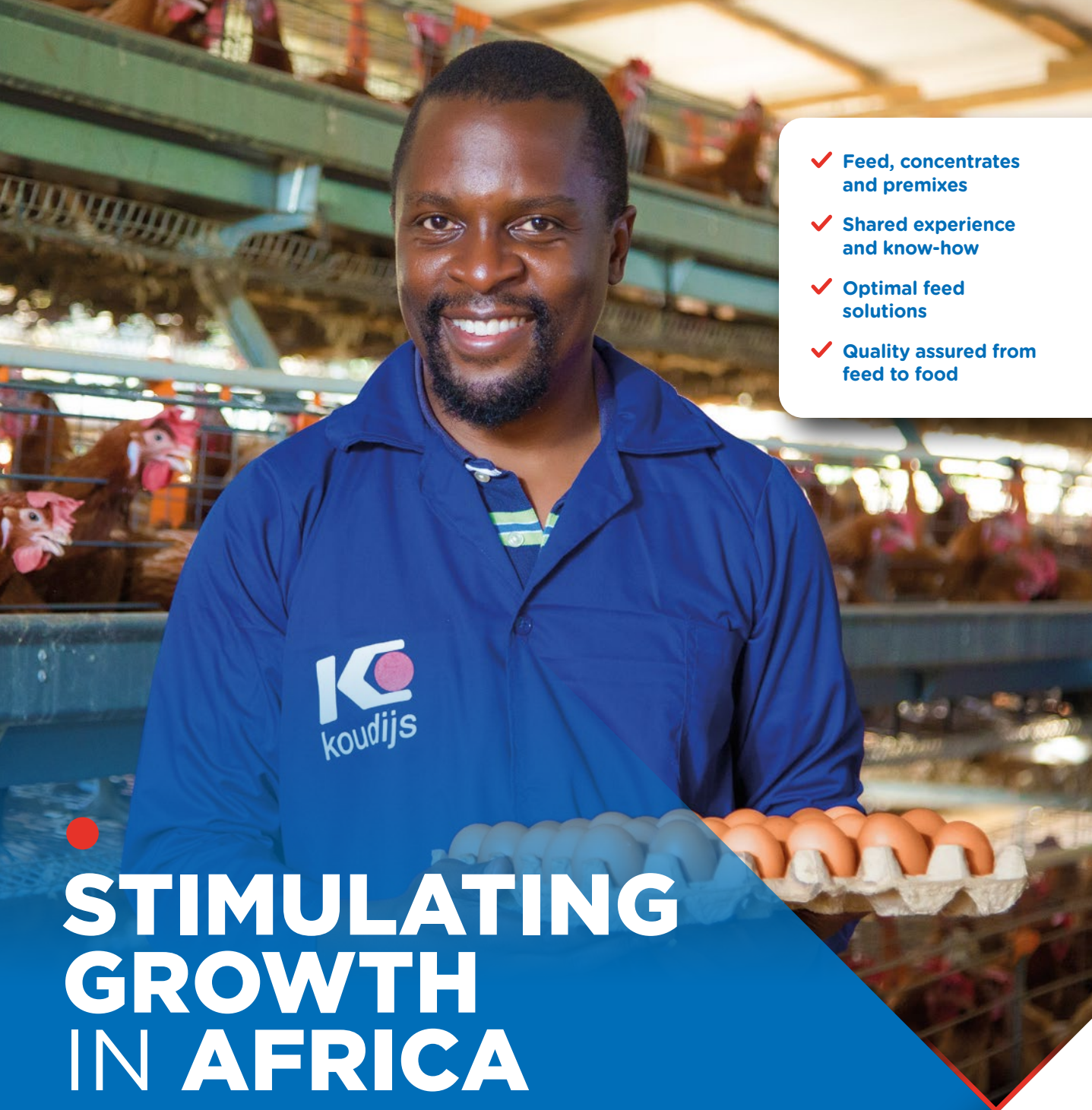
Kukua Na Kuku : développer avec des poulets

Kukua na Kuku a été créé pour débloquer le potentiel de la Tanzanie dans le domaine de la volaille et pour faire de ce secteur un secteur dynamique, vivant et compétitif. La population tanzanienne connaît une croissance rapide, tout comme la demande en protéines animales. Le potentiel du secteur de la volaille en Tanzanie ouvre donc des possibilités d'investissement. Un groupe d'entreprises néerlandaises s'efforce d'accroître l'efficacité, la productivité et la qualité des produits des agriculteurs tanzaniens en tirant parti de l'expertise et de l'expérience du groupe en matière d'agriculture.



MATCH: relier les talents africains aux opportunités d'emploi en Europe

MATCH est un projet de trois ans qui vise à remédier aux pénuries de main-d'œuvre sur le marché du travail dans quatre États membres de l'UE : la Belgique, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas. Le projet promeut les voies légales existantes pour permettre aux talents du Nigéria et du Sénégal de travailler pendant une période de 1 à 2 ans pour des entreprises dans lesquelles des pénuries de main-d'œuvre sectorielles spécifiques ont été identifiées ; cela concerne principalement les secteurs de l'informatique, de la technologie et de la numérisation. En plus de remédier aux pénuries de main-d'œuvre en Europe, les talents africains auront, grâce à leur placement temporaire, la possibilité d'améliorer leurs compétences en Europe et d'accroître leur employabilité à leur retour dans leur pays d'origine. NABC est responsable de la mise en œuvre de ce programme aux Pays-Bas, en collaboration avec l'Organisation internationale pour les migrations (OIM).



- Feed, concentrates and premixes
- Shared experience and know-how
- Optimal feed solutions
- Quality assured from feed to food

STIMULATING GROWTH IN AFRICA

- Koudijs – part of De Heus – is a global player in animal nutrition and active in Africa since 1960.
- We are producer of high quality animal feed, share our global knowledge on farm and feed management and invest in local, state-of-the-art feed plants.
- We contribute to the success of farmers and help them to progress.

Feeding ***Performance***

koudijs

L'Afrique pourrait devenir un lieu de production d'hydrogène vert

Selon une étude réalisée par le port de Rotterdam, un certain nombre de pays africains, comme le Maroc, l'Afrique du Sud, l'Égypte et la Namibie, pourraient devenir des producteurs et des exportateurs d'hydrogène vert.

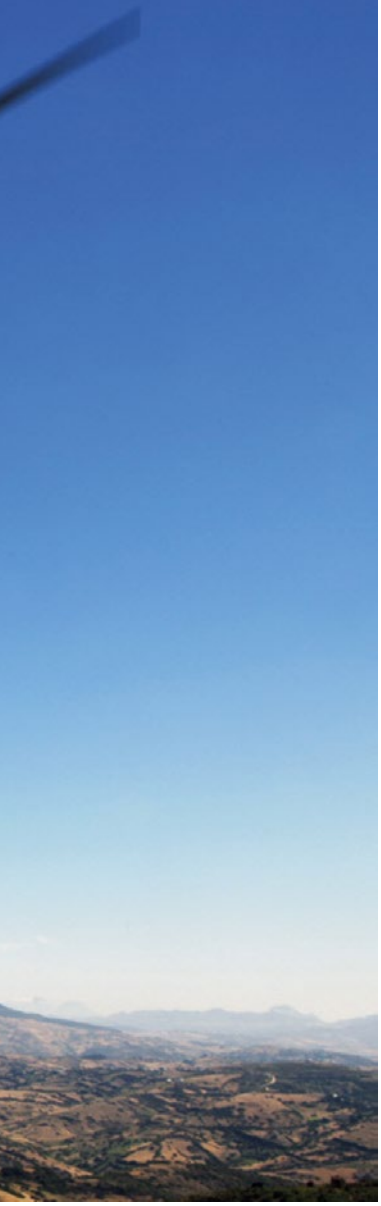
Une rangée d'éoliennes longe une crête dans le plus grand parc éolien d'Afrique à Tanger, au Maroc. Photo : Markel Redondo /Panos Pictures

«La demande d'énergie aux Pays-Bas et en Allemagne est si élevée que l'importation d'hydrogène à grande échelle sera un jour nécessaire», explique M. Martijn Coopman, expert en hydrogène au port de Rotterdam. «Nous avons réalisé une étude sur les pays riverains qui ont le potentiel de produire de grandes quantités d'énergie renouvelable qui peuvent être utilisées pour convertir l'eau en hydrogène», a déclaré M. Coopman. «Nous avons découvert que l'un des sites les plus intéressants pour cela en Afrique se trouve dans la partie sud de la Namibie. Le port de Rotterdam a signé un protocole d'accord avec les autorités namibiennes pour un projet commun», a expliqué M. Coopman.

Le passage à l'hydrogène ne se fait pas seulement à Rotterdam, mais aussi dans l'autre grand port des Pays-Bas : le port d'Amsterdam. En novembre, la NABC et le port d'Amsterdam ont tous deux participé au pavillon néerlandais de la foire commerciale logistique en Algérie. M. Mark Hoolwerf a engagé des discussions avec les autorités portuaires algériennes au sujet de l'hydrogène. «Le port d'Amsterdam est traditionnellement un grand port énergétique. Nous avons pleinement adhéré à la transition énergétique, illustrée par notre décision en 2017 d'éliminer progressivement le charbon d'ici 2030. Nous pensons qu'à l'avenir, l'hydrogène jouera un grand rôle. Il reste à savoir quand et comment, mais nous pensons qu'il y a de la place pour de multiples technologies, où la réutilisation des actifs existants contribuera à la création rapide de chaînes d'approvisionnement rentables. Notre projet H2Gate vise à réaliser l'importation d'un million de tonnes d'hydrogène vert dans notre port», a déclaré M. Hoolwerf. «L'Algérie est un pays très ensoleillé et doté d'un vaste littoral. En plus de cela, elle exporte du gaz naturel depuis plusieurs décennies et dispose donc à la fois de l'infrastructure nécessaire et de l'expérience dans le secteur de l'énergie.»

Grandes étapes

Mais à quelle distance sommes-nous d'un monde alimenté par l'hydrogène plutôt que par les combustibles fossiles ? «Cela peut encore prendre quelques décennies, mais de grandes étapes sont franchies»,



Qu'est-ce que l'hydrogène ?

Nous avons demandé à M. Rene Peters, expert en hydrogène de TNO, un membre de la NABC, d'expliquer les avantages et les inconvénients de l'hydrogène.

Qu'est-ce que l'hydrogène ?
L'hydrogène, connu sous son nom scientifique H_2, est un gaz qui peut être obtenu à partir de l'eau. Comme vous l'avez peut-être appris en chimie au lycée, l'eau est H_2O, donc vous divisez le H_2 (hydrogène) du O (oxygène). Ce processus nécessite beaucoup d'électricité, mais une fois terminé, vous avez créé de l'hydrogène, un gaz qui transporte beaucoup d'énergie.

Pourquoi le monde passe-t-il à l'hydrogène ?
Parce qu'en tant que vecteur d'énergie, c'est une alternative aux combustibles fossiles comme le charbon, le pétrole et le gaz naturel. Tous ces produits génèrent du dioxyde de carbone, ou CO_2, lorsqu'ils sont brûlés, contribuant ainsi au changement climatique. L'hydrogène est le premier vecteur énergétique prometteur qui peut être produit sans rejeter de CO_2 dans l'air, ce qui en fait une solution dans laquelle il vaut la peine d'investir si nous voulons arrêter le changement climatique.

Comment pouvons-nous utiliser l'hydrogène ?
Actuellement, l'accent est mis sur l'utilisation dans les usines qui ont besoin de beaucoup de gaz. Pensez aux raffineries, aux usines chimiques, ou aux aciéries. L'hydrogène peut également être utilisé dans les transports. Aux Pays-Bas, vous pouvez trouver des bateaux, des voitures, des bus, des camions et même des vélos qui fonctionnent à l'hydrogène. Il y a aussi des essais pour les avions, mais cela reste difficile car il faut stocker l'hydrogène liquide sous -253 degrés.

Y a-t-il aussi des inconvénients ?
Il faut beaucoup d'électricité pour produire de l'hydrogène. Si vous avez le choix entre conduire un véhicule à l'électricité ou à l'hydrogène, il est environ trois fois plus efficace d'utiliser l'électricité. Il est également encore très coûteux de produire de l'hydrogène vert : nous devons faire face à des centaines de milliards de dollars d'investissements.

Pourquoi parle-t-on d'hydrogène vert ou gris ?
L'hydrogène n'a pas de couleur et est invisible, mais on parle d'hydrogène «vert» si l'électricité utilisée pour sa production provient de ressources renouvelables comme les parcs solaires ou éoliens.
Lorsque vous produisez de l'hydrogène à partir de ressources non renouvelables, comme les combustibles fossiles, vous produisez toujours des émissions de CO_2. On parle alors d'hydrogène «gris».

selon M. Coopman. «Shell prévoit de construire la plus grande usine de production d'hydrogène au monde à Rotterdam. Bien que la décision finale d'investissement (FID) doive encore être prise, les autorités portuaires sont très confiantes quant au démarrage du projet. Cette usine sera dix fois plus grande que tous les sites de production existants», a déclaré M. Coopman. «Mais ce n'est pas encore suffisant : il faudra multiplier par dix la production immédiatement après.»
M. Hoolwerf, du port d'Amsterdam, estime que ces développements constituent une véritable opportunité pour les pays africains. «Ce qui est bien, c'est que de nombreux pays africains disposent de l'ensoleillement ou du vent nécessaires en abondance et sont donc en mesure de produire de l'énergie renouvelable à bon marché. L'hydrogène offre un potentiel énorme, et il est donc important de bénéficier de l'avantage du «premier arrivé». Mais nous pensons également qu'il est important que les pays africains assurent d'abord une production suffisante d'électricité pour leurs propres besoins, avant de transformer le surplus en hydrogène destiné à l'exportation.» Ses propos sont repris par M. Coopman, du port de Rotterdam. «Mon conseil aux pays africains serait de se concentrer pleinement sur la production d'énergie renouvelable. Essayez d'abord de vous assurer que vous électrifiez l'ensemble de votre pays d'une manière respectueuse de l'environnement. L'hydrogène n'est que la deuxième étape par la suite.»

> *« Shell prévoit de construire la plus grande usine de production d'hydrogène au monde à Rotterdam.* **M. Coopman, Spécialiste de l'hydrogène, Port de Rotterdam**

Station de carburant à l'hydrogène Ruygenhoek, Pays-Bas. Photo : Shell

Betelhem Dessie : L'Afrique le prochain

Les gens ne voient généralement pas l'Afrique comme un continent regorgeant de développeurs, d'innovateurs et de créateurs capables de résoudre des problèmes et de créer de nouveaux outils et technologies. Mais selon Betelhem Dessie, la plus célèbre des prodiges de la technologie éthiopienne, il faut changer cette image.

«J'ai commencé à coder à l'âge de 9 ans», se souvient Betelhem Dessie, aujourd'hui âgée de 22 ans, lors d'une visite aux Pays-Bas. Mme Dessie était l'un des orateurs principaux de la réception organisée en septembre à l'occasion du 75e anniversaire de la NABC. «Mon père avait un magasin d'électronique dans la ville de Harar, ce qui nous a permis de découvrir beaucoup de nouvelles choses en permanence. Lorsque j'ai voulu fêter mon 9ème anniversaire, j'ai demandé de l'argent à mon père, mais il était occupé. Je lui ai alors demandé : «Puis-je utiliser l'ordinateur pour gagner de l'argent ?» Il m'a alors donné la liberté de le faire, et j'ai gagné 90 dollars ce seul jour, en montant des vidéos pour des clients.» La capacité de Dessie à gagner de l'argent en utilisant ses propres connaissances et compétences a marqué le début d'un voyage fructueux. La famille a ensuite déménagé à Addis-Abeba, la capitale de l'Éthiopie, à l'invitation du Premier ministre éthiopien. Elle a ensuite rejoint iCog Labs, une entreprise spécialisée dans l'intelligence artificielle, la robotique et la recherche et le développement. iCog Labs était l'une des entreprises impliquées dans la construction du robot Sophia, qui a atteint une renommée internationale en étant le robot le plus semblable à l'homme jamais construit. Elle est aujourd'hui conseillère en chef de l'entreprise.

Betelhem a également fait beaucoup pour offrir aux enfants la même opportunité. Il y a cinq ans, elle a lancé sa propre initiative, baptisée Anyone Can Code (ACC), qui est une filiale d'iCog Labs. «L'objectif d'ACC est d'enseigner les compétences du 21e siècle aux jeunes adultes et aux enfants en Éthiopie», explique-t-elle.

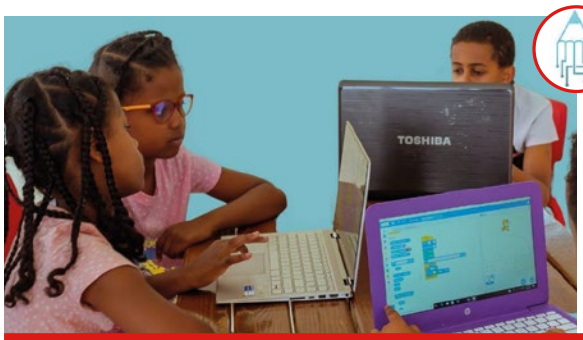
> *« La plus grande réussite a été de mettre en évidence la valeur du capital humain non seulement en l'Éthiopie, mais aussi sur l'ensemble du continent africain.*
> Betelhem Dessie, iCog Labs

peut être
pôle technologique

Reine de la Sheba Valley

Aujourd'hui, l'ACC a fait beaucoup parler d'elle en Éthiopie et à l'étranger. Surnommée la «reine de la Sheba Valley», en référence à la Silicon Valley éthiopienne, cette reconnaissance internationale n'a rien d'étonnant. L'ACC a permis à 26 000 étudiants d'acquérir des compétences numériques compétitives, tandis qu'iCog Labs a réalisé de multiples missions de haut niveau pour un certain nombre d'entreprises internationales. «Mais la plus grande réussite a été de mettre en évidence la valeur du capital humain non seulement en Éthiopie, mais aussi sur l'ensemble du continent africain», a déclaré Mme Dessie.

Ces réalisations n'ont pas toujours été faciles. «Les modèles de référence sont importants lorsqu'on essaie de stimuler les enfants. Ils représentent le type de personnes que les enfants peuvent devenir. Comme la plupart des personnes actives dans le secteur de la technologie sont des hommes, les modèles féminins de référence sont rares», explique Mme Dessie. «Il est important d'avoir une façon équilibrée de voir les choses. Les femmes apportent cela, en particulier lorsqu'il s'agit du développement de l'intelligence artificielle, où l'on voit beaucoup de personnes qui façonnent l'intelligence artificielle selon leurs propres idées et préjugés. Si nous n'avons pas plus de femmes travaillant dans ces secteurs, nous finirons par avoir des robots qui ressemblent essentiellement à des scientifiques masculins blancs, ce qui ne correspond pas à la réalité du monde.»



Des filles codant lors d'une récente formation au camp d'été d'iCog

C'est pour cette raison que Betelhem concentre ses programmes sur les filles. «Nous nous concentrons sur les jeunes filles, spécifiquement. C'est principalement parce que lorsque les enfants sont plus jeunes, ils n'ont pas d'hypothèses sur ce qu'ils devraient devenir lorsqu'ils seront adultes. Il n'y a pas encore de pression de la part de leurs parents ou de la société, et ils sont donc prêts à se lancer dans n'importe quoi», explique-t-elle. «Cela donne aux filles plus de confiance et leur montre qu'une carrière dans la technologie est possible.» Alors que la scène technologique continue de se développer, Mme Dessie espère seulement être ce modèle représentatif pour les enfants et les jeunes adultes.

Un regain d'intérêt pour la numérisation

Le secteur technologique devrait connaître une forte croissance, selon la jeune entrepreneuse tech. «La pandémie de la Covid19 a vraiment accéléré la transformation numérique. L'utilisation et l'intégration de la technologie dans la vie quotidienne ont été accélérées, ce qui a conduit à des innovations. Le besoin d'intégration technologique, les changements de politique, l'éducation de qualité et ses résultats croissants, ont encouragé le gouvernement éthiopien à en voir la valeur et à la soutenir davantage.»

Mme Dessie pense qu'il existe de nombreuses possibilités d'investissement dans le secteur des technologies, dans toute l'Afrique. Mais elle a conclu en donnant quelques conseils aux investisseurs potentiels : «Comprendre le contexte local est essentiel. Le commerce équitable, au lieu de l'aide, résout les problèmes de base en Afrique, et pas à un niveau superficiel.»

QM : Nettoyage de l'eau, en tant que

L'eau potable et un environnement propre se raréfient rapidement. Avec la hausse des températures dans de nombreux pays africains et l'industrialisation qui crée de plus en plus de pollution, un tout nouveau marché émerge : le traitement de l'eau. C'est dans ce domaine que **QM Environmental International BV**, membre de la NABC, s'est spécialisé .

«L'accès à l'eau potable devient un défi majeur», prévient Robert Wagenveld, le PDG de QM Environmental International, lors d'une interview dans son bureau de La Haye. Il pointe vers un étalage sur lequel sont présentés des dizaines de produits différents. «La plupart des produits fournis par notre société sont spécifiquement utilisés pour nettoyer l'eau. D'autres se concentrent sur le nettoyage des sols ou même de l'air. Ici, en Europe, nous traitons généralement les eaux usées afin qu'elles puissent être déversées dans les rivières et les canaux sans poser de problèmes pour la production d'eau potable. 90 % de nos revenus sont générés en dehors des Pays-Bas. Dans un avenir proche, j'aimerais me concentrer davantage sur l'Afrique».

M. Wagenveld est convaincu qu'il est possible d'avoir un impact considérable. «Pensez aux usines en Afrique, par exemple. Il arrive encore assez souvent que les usines rejettent leurs eaux usées dans les rivières. Mais quelques kilomètres en aval, la même eau est utilisée pour la consommation. C'est très dangereux», explique-t-il.

Biotechnologue de profession, M. Wagenveld travaille dans le secteur de traitement des déchets depuis plus de 20 ans. Son entreprise vend une large gamme de produits biologiques, qui sont fabriqués aux États-Unis sous le label MicroCat. Il nous a fait visiter le laboratoire où l'eau est examinée, puis nous a expliqué de manière détaillée comment fonctionnent ses produits. «La

du sol et de l'air
modèle économique

plupart de nos produits font intervenir des bactéries qui rongent littéralement la pollution», a-t-il expliqué. «Par conséquent, les produits sont biologiques, au lieu d'être chimiques, et ils sont également des outils de nettoyage très efficaces. QM aide les clients qui veulent nettoyer les égouts, mais peut aussi éliminer les odeurs fortes grâce aux 'Dry Vapour Unites' (unités de vapeur sèche). D'autres produits peuvent être utilisés pour stimuler la production de compost tout en se débarrassant des déchets organiques.

Nettoyage des marées noires au Nigeria

Sur le continent africain, la majorité de l'attention de M. Wagenveld se porte sur le Nigeria, où il coopère avec une entreprise nigériane. Dr Oluwatosin Abdulsalam, microbiologiste de profession, dirige la société nigériane Winogradsky. Il a apporté les solutions de QM sur le marché nigérian. «Il y a beaucoup d'exploration pétrolière dans le sud du Nigeria», explique le Dr Abdulsalam. «La région est en proie à des déversements qui aboutissent parfois à une pollution massive. Heureusement, le gouvernement et les compagnies pétrolières assument désormais la responsabilité du nettoyage. Nous sommes en discussion avec eux pour utiliser les solutions efficaces et éprouvées que nous avons obtenues de QM Environmental International pour nettoyer les déversements.»

Les marées noires ont alimenté la rancœur des populations locales vivant aux alentours des champs pétrolifères à l'encontre de l'industrie pétrolière lucrative. «Il est difficile de nettoyer complètement le pétrole», explique M. Wagenveld. «Une fois que les bactéries ont fait leur travail, il reste toujours un peu de résidus».

Créer un marché avant qu'il ne soit considéré comme un problème

Un certain nombre des produits vendus par QM sont utilisés pour nettoyer les systèmes d'égouts des villes capitales. «Dans la ville de Londres, la mise en place d'un système d'égouts ne s'est faite qu'après une épidémie de choléra, il y a environ 200 ans», explique M. Wagenveld. «Mais la plupart des capitales africaines n'ont jamais construit de systèmes d'égouts centralisés». Cela ne signifie pas qu'il n'y aurait pas de marché pour ces produits, suggère Dr Abdulsalam, qui fait la navette entre le Nigeria et la ville allemande de Jena, où il enseigne la microbiologie. «Au Nigeria, les maisons individuelles ou les immeubles d'habitation ont leurs propres fosses septiques. Lorsqu'elles se remplissent, il faut faire appel à une entreprise spécialisée dans le traitement des eaux usées pour les vider. Nos produits biologiques peuvent faire en sorte que ça prenne plus de temps avant que la fosse ait besoin d'être vidée, ce qui permet de faire des économies. Mais il sera difficile de convaincre les clients d'acheter notre solution s'ils ne savent pas encore quel problème elle résout. De tels produits sont encore largement inconnus».

> *« Nos bactéries rongent littéralement la pollution.*
> *Robert Wagenveld, PDG de QM Environmental International*

Faire pression pour un environnement propre

«Au Nigeria, les lois visant à protéger l'environnement ne sont pas très rigides, et les faire respecter est un défi», explique le Dr Abdulsalam. Cependant, le concept du développement durable s'étend également en Afrique, et je constate que les choses changent ici aussi. M. Wagenveld se souvient de l'histoire d'une entreprise internationale qui a repris une usine textile au Maroc, qui avait l'habitude de rejeter des eaux très polluées dans une rivière. «Cette entreprise voulait simplement cesser de le faire. Certaines entreprises le font parce qu'elles estiment que c'est la bonne chose à faire, d'autres parce qu'elles veulent éviter une mauvaise publicité dans leur pays.»

Tant que la plupart des pays africains continueront à accroître leur activité économique et à construire des parcs industriels, les possibilités semblent infinies. M. Wagenveld : «Je vais bientôt devoir employer plus de personnes, car je m'attends à une forte croissance dans les années à venir.»

Wherever your business takes you

There you go

CONNECTING MORE THAN 40 AFRICAN CITIES TO AMSTERDAM, PARIS AND BEYOND

Air France and KLM are the preferred partner of the Netherlands-African Business Council (NABC) to organize trade missions and events together. Travel to well-known metropoles or upcoming markets. We can get you there with our continually improving and expanding network. So you can do your business wherever you need to.

Fly safely with our additional health and safety efforts, awarded with the APEX Health Safety Diamond Award.

The dedicated Air France and KLM Global Meetings & Events team is available to answer all your questions: globalmeetings@airfrance.fr.

AIRFRANCE KLM

VAN VLIET
AUTOMOTIVE GROUP

MAN

Specialist in supply of new trucks and 4x4's, from stock!
Own workshops for customizing vehicles to customers' needs guarantees you shortest lead times for urgent global deliveries!
Trucks. Trailers. 4x4's. Parts. Tyres. Training on site.

- More than **1200+** vehicles in stock
- Only **NEW** vehicles
- **European quality**
- **Direct** availability
- **Worldwide** delivery

YOUR TRUCK PARTNER

Parallelweg Zuid 215, Nieuwerkerk a/d IJssel,
The Netherlands.
Tel. +31 - (0)180 - 312 644
E-mail: info@vanvliet.com
www.vanvliet.com

remco
international

GLOBAL STEEL BUILDERS

DUTCH QUALITY
Remco International is a company of global steel builders. In more than 45 years, we have completed over 5,000 business premises and industrial halls. High quality, planning and safety are our main priorities in every project. Dutch quality anywhere in the world!

T: +31(0)88 004 93 00 ■ WWW.REMCO.NL/EN ■ E: INFO@REMCO.JAJO.COM

CHALLENGE US AND TRY OUR QUALITY AND SERVICE!

SIMONIS
FERTILIZERS B.V.
WOPRO

For decades now, we are the high-end producer and exporter of a wide variety of high-quality fertilizers suitable for agriculture, horticulture and floriculture. We supply:

AGRIGOLD
100% natural fertilizer
OMRI

Organic Fertilizers

NPK, PK and NP Compound Granules
NPK Soluble Powders
Controlled Release Fertilizers
Micro-Nutrients
Liquid Fertilizers

And Tailor-made solutions

Wilhelminalaan 4, 6641 DG
Beuningen, The Netherlands
+31(0)24 2042 360
fertilizer@simofert.nl

HIGH QUALITY (SPECIALTY) FERTILIZER FOR OPTIMUM CROP GROWTH

Ambassadeur néerlandais : «Le Rwanda est ouvert aux affaires»

Les Pays-Bas révisent leurs relations avec un certain nombre de pays africains. Le Rwanda est l'un d'entre eux. Les Pays-Bas réduisent leur aide et se concentrent davantage sur le commerce. NABC Magazine a demandé à l'ambassadeur néerlandais Matthijs Wolters comment cela se passe.

Où en sommes-nous dans le processus de transition ?
Ce processus a commencé en 2012. Le Rwanda est et a été très conscient qu'il doit devenir moins dépendant de l'aide et plus ouvert au commerce. En 2018, le gouvernement néerlandais a décidé qu'il allait commencer à réduire progressivement la coopération au développement.
Simultanément, nous avons commencé à construire des relations commerciales et d'investissement. Nous essayons principalement de résoudre les contraintes des entreprises : ainsi, nous nous penchons sur la logistique ou la mise en place d'une chaîne du froid, ce qui peut aider certains secteurs à se développer davantage.

Comment décririez-vous le climat des affaires au Rwanda ?
Le Rwanda a fait des progrès économiques constants au cours des 10 à 15 dernières années. Les statistiques montrent que la facilité de faire du commerce s'est améliorée. Cela s'est produit dans un environnement plus ou moins exempt de corruption. Il ne faut que quelques jours pour créer une entreprise ici, et le "Rwanda Development Board" fait tout son possible pour aider les entreprises.

La population du Rwanda est estimée à 13 millions d'habitants. N'est-ce pas un désavantage ?
La taille du marché a de l'importance, bien sûr. Mais elle ne dit pas tout. Nous constatons que le Rwanda se distingue vraiment, au niveau régional. Au Rwanda, on aborde le commerce différemment. Le gouvernement fournit des services de qualité aux entreprises et a créé un environnement politique ciblé qui favorise les affaires.

Quels sont les secteurs les plus populaires auprès des entreprises néerlandaises ?
Il y a quelques dizaines d'entreprises néerlandaises actives au Rwanda. Heineken est présente depuis les années 1950 et brasse la célèbre bière Primus. Plus récemment, Africa Improved Food, qui fait partie du groupe DSM, a installé une usine qui produit des aliments de haute qualité pour les bébés et les enfants. Il existe également une usine qui produit des chips et qui emploie aujourd'hui environ 70 personnes. D'autres entrepreneurs sont actifs dans les secteurs de l'informatique, de la mode, de la marine et de l'horticulture.

Que fait l'ambassade pour encourager davantage d'entreprises néerlandaises au Rwanda ?
Nous examinons attentivement le potentiel du pays et les éventuels inconvénients. Nous avons développé un certain nombre d'études sectorielles, disponibles en ligne, qui décrivent les possibilités offertes ici. (Voir le lien sous cet article). D'autres fiches de ce type donnent des informations sur la manière d'enregistrer une société et d'autres informations pratiques. Nous avons également trois membres du personnel travaillant dans le domaine économique, qui peuvent être contactés par les entreprises à la recherche de conseils. Au cours de l'année précédente, nous avons participé à un certain nombre de missions commerciales virtuelles, sur l'horticulture et les TIC. Nous constatons un regain d'intérêt pour les visites physiques. Hier encore, j'ai rencontré un groupe d'hommes d'affaires néerlandais désireux d'investir dans l'industrie solaire. Il est important pour nous de nous assurer que les visiteurs rencontrent les bonnes personnes, et nous les aidons à le faire.

Quels sont les secteurs les plus importants pour le Rwanda ?
L'agriculture et l'horticulture restent des secteurs clés pour le Rwanda et retiennent toute notre attention. Mais il faut les placer dans le contexte des chaînes de valeur. L'énergie, y compris les systèmes ruraux hors réseau, est l'un des secteurs qui se distinguent. Il est lié à tous les autres secteurs de l'économie. Beaucoup d'autres choses en dépendent, par exemple l'entreposage frigorifique, la logistique, les informations sur le marché et les TIC. Le Rwanda a déjà un taux d'électrification assez élevé, si vous le comparez aux pays voisins, avec environ 67% des ménages ayant accès à l'électricité. Mais il y a certainement encore une marge d'amélioration. Un autre secteur à venir est la numérisation. Au Rwanda, nous avons une ministre des TIC et de l'innovation très active, Mme Paula Ingabire. Le pays a pour objectif de développer davantage ce secteur. Pensez à la cybersécurité, aux services bancaires mobiles et à d'autres services.

Qu'en est-il du tourisme ?
Le tourisme était en hausse lorsque je suis arrivé à Kigali en tant qu'ambassadeur, il y a deux ans. Le pays a également fait sa promotion dans le monde entier. Mais nous savons tous ce qui s'est passé à ce moment-là, au niveau mondial, lorsque le corona a frappé. Outre le tourisme, le pays a réussi à devenir la deuxième plus grande destination pour les conférences internationales, en un temps relativement court. Cela nous dit quelque chose sur la vitesse et la concentration avec lesquelles les choses sont menées ici.

> *« Au Rwanda, ils abordent les affaires différemment. Matthijs Wolters, Ambassadeur néerlandais*

Faire des affaires au Rwanda - de l'aide au commerce

Veuillez consulter le lien ci-dessous pour trouver des rapports, des checklist et des fiches d'information sur la manière de faire des affaires et d'investir au Rwanda
https://www.netherlandsandyou.nl/documents/publications/2021/06/18/doing-business-in-rwanda

Invest International:

Permettre aux entreprises néerlandaises d'investir **en Afrique**

Invest International est devenu le nouveau partenaire stratégique de la NABC. L'organisation, lancée en octobre 2021, investit dans des entreprises innovantes des Pays-Bas dont l'objectif est de contribuer à la réalisation des objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies. Dans cette interview, le PDG Joost Oorthuizen explique pourquoi l'Afrique est une priorité absolue.

Que représente Invest International ?
Nous sommes une institution de financement pour les entreprises néerlandaises sur les marchés émergents. Nous finançons des entreprises qui veulent faire la différence pour un monde meilleur, en contribuant aux Objectifs de Développement Durable (ODD), et dont les activités contribuent à [l'avenir de] l'économie néerlandaise.

Faire du profit et rendre le monde meilleur sont-ils une combinaison naturelle ?
Ils ne sont pas automatiquement combinés, mais nous pensons qu'il existe un appétit suffisant parmi les entreprises pour se concentrer sur la résolution des défis mondiaux. Nous sommes vraiment au bon endroit, entre l'impact économique néerlandais et les ODD, et nous finançons les entreprises qui opèrent dans cet espace. Notre slogan est le suivant : Des solutions néerlandaises pour des défis mondiaux. Pensez à des sujets importants comme les villes nourricières, la gestion de l'eau et les infrastructures. Nous pensons que les entreprises néerlandaises sont très innovantes, presque par nature. Nous avons l'habitude d' être compétitifs sur l'innovation et la qualité.

Pourquoi le gouvernement néerlandais a-t-il décidé de fonder Invest International?
La plupart des autres pays européens ont déjà des organisations similaires. Nous ne sommes pas considérés comme un soutien gouvernemental (aide de l'État) aux

entreprises, car nous finançons des entreprises qui, autrement, ne seraient pas financées, parce que les banques commerciales estiment que les risques sont trop complexes. C'est ce qu'on appelle une «défaillance du marché» et c'est là que nous intervenons. Prenez les petites et moyennes entreprises (PME), par exemple. Souvent, les banques ne fournissent pas de financement à l'exportation en dessous de 10 millions d'euros. Nous investissons dans des entreprises plus petites, bien que la quantité de travail à fournir pour un grand prêt soit la même que pour un petit. Nous n'avons pas fixé de montant minimum, mais il est peu probable que nous financions quoi que ce soit en dessous de 200 000 d'euros.

Vous concentrez-vous uniquement sur l'Afrique ?
Non, nous travaillons à l'échelle mondiale et nous sommes axés sur la demande. Cependant, ce que j'ai appris lors des premiers entretiens avec les PDG de multinationales et de grandes PME, c'est qu'ils estiment que c'est en Afrique que l'on peut avoir le plus d'impact. Les risques y sont plus élevés que sur les autres continents, et c'est donc là que notre soutien est le plus nécessaire. C'est pourquoi nous nous associons à la NABC, qui dispose d'un réseau impressionnant et existe depuis 75 ans. Nous gérons également un certain nombre d'instruments financiers (publics) qui existent déjà, par exemple le programme d'infrastructure DRIVE, qui se concentre uniquement sur les gouvernements des pays en développement, dont la plupart se trouvent en Afrique.

> *« Il est important de savoir que nous ne finançons que des entreprises ayant une bonne trésorerie et un bon historique. Par conséquent, nous ne finançons pas un projet qui en est encore au stade initial.* Joost Oorthuizen

Pouvez-vous donner quelques exemples de DRIVE et de votre autre programme, le Dutch Good Growth Fund (DGGF) ?
DRIVE se concentre sur les infrastructures. Il s'agit essentiellement de subventions - des dons aux pays qui veulent mettre en œuvre un projet. Nous pouvons financer le projet, qui est souvent - mais pas nécessairement - réalisé par des entreprises néerlandaises. Parmi les exemples récents, citons un système d'approvisionnement en eau potable au Ghana qui fournit de l'eau potable propre et sûre à plus de 300 000 personnes, et le financement de cinq ponts à Conakry, en Guinée. Dans le cadre de ce programme, nous avons également contribué au financement de la protection côtière de la ville portuaire de Beira, au Mozambique. La DGGF accorde un «prêt à taux réduit» et doit donc être remboursée. Ces prêts sont accordés aux entreprises qui ont un impact positif sur les ODD. Cet instrument a récemment été utilisé par PAIX, une entreprise néerlandaise qui construit des centres de données dans les pays africains.

PAIX, une société néerlandaise qui construit des centres de données en Afrique.

Vous gérez également un «budget de développement». A quoi sert-il ?
Il s'agit en fait de financer des projets qui sont encore dans une phase initiale, mais qui peuvent devenir des entreprises rentables par la suite. Cet instrument existait déjà auparavant mais il est maintenant géré par Invest International. Il a été utilisé, par exemple, pour financer un consortium appelé Flying Swans, qui se concentre sur l'amélioration des infrastructures nécessaires aux exportations agricoles. Au Kenya, ils ont mis en place un plan pour une chaîne du froid. C'est important pour l'industrie des fleurs, qui utilise jusqu'à présent le transport aérien pour faire sortir ses produits du pays. Si ce système peut être remplacé par une chaîne du froid utilisant le transport par voie d'eau, le secteur aura une empreinte carbone beaucoup plus faible.

Vous êtes également en train de mettre en place un «Dutch Desk» au Nigeria. Comment cela fonctionnera-t-il ?
Il s'agit d'un partenariat avec l'Access Bank. Nous leur fournirons des lignes de crédit, de l'argent qui pourra être prêté aux entreprises néerlandaises actives dans le pays. Un expert financier, qui connaît bien le Nigeria, sera posté sur place afin de donner des bons conseils aux entreprises néerlandaises. Il s'agit donc de conseils et d'une simplification du processus. Les taux d'intérêt resteront inchangés. Si cela fonctionne bien, nous espérons mettre en place de tels bureaux dans d'autres pays également.

Si vous voulez savoir si votre entreprise peut obtenir un financement, vous pouvez remplir le formulaire d'autoévaluation sur le site web : **www.investinternational.nl**

East-West Seed :

l'Afrique au centre des préoccupations pour les 40 prochaines années

La société membre de la NABC, East-West Seed, spécialisée dans la fourniture de semences hybrides de haute qualité aux petits exploitants agricoles, a connu le succès en Asie du Sud et du Sud-Est après sa création en 1982. À l'occasion de son 40e anniversaire, l'entreprise annonce un changement: «Au cours des 40 prochaines années, nous nous concentrerons sur l'Afrique».

Pour comprendre le modèle économique d'East-West Seed, il est important de savoir qu'il existe essentiellement deux façons d'acquérir des semences de légumes. Vous pouvez soit utiliser certaines des graines qui proviennent de votre récolte actuelle, par exemple en faisant sécher quelques tomates et en obtenant les graines à partir de là. Cela ne coûte rien à l'agriculteur. La deuxième option consiste à dépenser de l'argent pour acheter des semences de qualité fournies par un semencier - un investissement visant à utiliser de meilleures semences pour obtenir des rendements plus élevés. C'est là qu'intervient l'approche East-West. Ses semences hybrides présentent des qualités telles que de meilleurs rendements, une résistance aux insectes et aux maladies, des fruits plus résistants (qui peuvent survivre au transport sur des routes défoncées) et une tolérance à la sécheresse. Les graines hybrides sont développées en croisant deux variétés différentes de la même plante.

Hadiza Yaro travaille pour East-West seed au Nigeria depuis six ans. «Nous sommes basés à Kaduna, dans le nord du pays. C'est parce qu'il est important pour nous d'être proches de nos clients : les petits exploitants agricoles», explique Mme Yaro. «Lorsque nous avons commencé à travailler ici, très peu de personnes étaient conscientes des avantages des semences hybrides. Mais aujourd'hui, nous avons touché un certain nombre d'agriculteurs, qui sont enthousiasmés par le produit. Une agricultrice m'a appelée pour me dire combien elle était heureuse d'avoir réussi à obtenir un retour sur investissement de 400 %.»

Chez East-West Seed, on parle «d'hybridation», c'est-à-dire du pourcentage d'agriculteurs qui utilisent les semences améliorées. M. Coen Everts est responsable régional de l'Afrique de l'Ouest chez East-West Seed. «Lorsque notre société a commencé à travailler en Asie du Sud-Est en 1982, moins de 5 % des agriculteurs de cette région utilisaient des semences hybrides. Aujourd'hui, ce pourcentage est passé à 80-90 %. La plupart des pays africains sont aujourd'hui au même niveau que l'Asie du Sud-Est à l'époque. Nous pensons

« Une agricultrice m'a appelée pour me dire combien elle était heureuse d'avoir réussi à obtenir un retour sur investissement de 400 %. **Hadiza Yaro, EWS**

donc que les 40 prochaines années seront entièrement consacrées à l'Afrique».

East-West Seed vend ses semences à plus de 20 pays d'Afrique et possède ses propres opérations commerciales au Nigeria et en Tanzanie. «Nous envisageons une expansion vers le Burkina Faso, le Cameroun, le Sénégal, le Ghana, la Côte d'Ivoire et un certain nombre de pays d'Afrique de l'Est», selon M. Everts. «Pour l'expansion, il y a deux éléments très importants : engager d'excellents distributeurs dans ces pays et s'assurer que les agriculteurs ont suffisamment de connaissances sur l'utilisation des semences de qualité.»

L'éducation comme point de départ

Pour East-West Seed, vendre des semences hybrides aux agriculteurs sans leur donner le savoir-faire nécessaire pour les utiliser peut conduire à des résultats décevants et donc à des clients insatisfaits. C'est pourquoi l'entreprise a créé la branche «transfert de connaissances» (KT), qui est enregistrée en tant qu'ONG plutôt qu'en tant que société. Le transfert de connaissances vise à partager les connaissances agricoles avec les petits exploitants, afin de leur permettre d'obtenir des rendements plus élevés et de mieux subvenir aux besoins de leurs familles, tout en rendant les légumes nutritifs abordables facilement disponibles sur les marchés ruraux.

«Le transfert de connaissances est très important», explique Ruth Ardzard, qui dirige KT au Nigeria. «Pour ce faire, nous créons des sites d'apprentissage - des zones où nous montrons aux agriculteurs comment utiliser les semences. Outre les formations sur le terrain, nous donnons également des cours en ligne et produisons des vidéos d'instruction». Il existe même une émission de radio hebdomadaire sur l'agriculture, soutenue par East-West Seed, diffusée dans le nord du Nigeria. C'est dans le domaine de la formation que la coopération avec d'autres entreprises de semences est recherchée. Par exemple dans l'Etat de Kano, où East-West Seed participe à un consortium d'entreprises dirigé par la NABC, qui travaille conjointement sur un programme de formation.

«Nous avons formé plus de 17 mille agriculteurs en face à face au Nigeria au cours des dernières années», a déclaré Mme Ardzard. «Il y a un potentiel pour beaucoup plus, car nous ne sommes actuellement actifs que dans deux États». Au niveau mondial, l'entreprise a formé 100 000 agriculteurs en 2021, et s'efforce d'avoir formé un million d'agriculteurs dans le monde en 2026. Mme Ardzard donne également un exemple de réussite exceptionnelle d'un agriculteur formé . «L'un d'entre eux est tellement heureux de sa formation qu'il est maintenant embauché par d'autres agriculteurs pour les aider. C'était son rêve de commencer à vendre ses tomates à Lagos, et il y est parvenu.» Selon Mme Yaro, de bons rendements peuvent apporter une « publicité gratuite ». «Si un agriculteur a beaucoup de succès avec nos semences, il ira conseiller les autres pour qu'ils se mettent aussi à acheter nos variétés.»

«En fin de compte, il ne s'agit pas seulement de gagner de l'argent ou de faire des affaires», conclut Stuart Morris, qui est à la tête de KT au niveau mondial. «Il est également bon de se rendre compte que l'utilisation de meilleures semences peut avoir un impact énorme sur la sécurité alimentaire et nutritionnelle». East-West Seeds vend près de 100 variétés de légumes, les oignons et les tomates étant les plus populaires. Avec les bonnes semences et une formation suffisante, on devrait facilement obtenir 40 tonnes de tomates par hectare. C'est quatre fois plus que ce que nous voyons souvent se produire actuellement.»

PIET BROUWER
POWER SOLUTIONS

"Without energy you are nowhere...."

- Power generation
- Off grid
- Power distribution
- Turnkey projects
- Renewable energy
- Hybrid

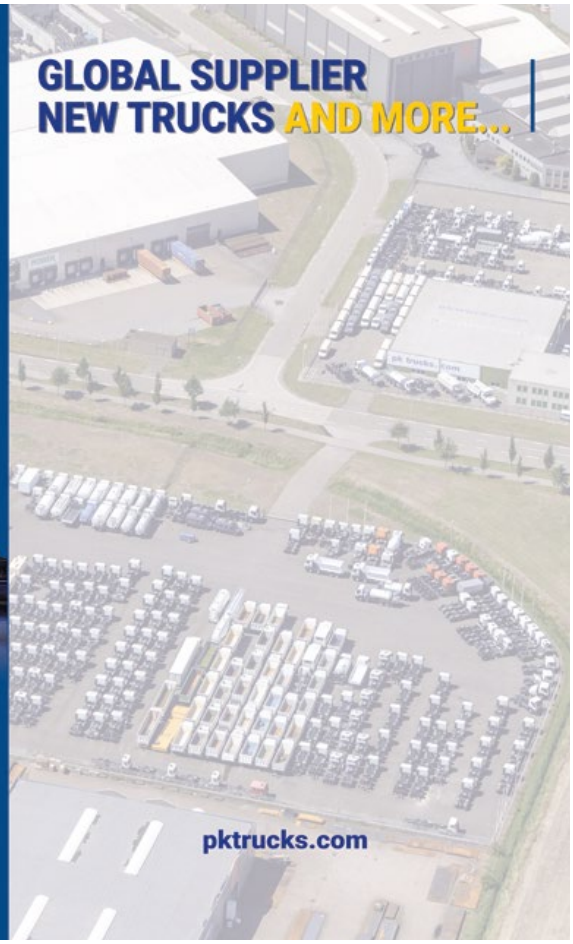
Your best partner in power solutions

pktrucks.com

New trucks for the construction & mining industry / humanitarian organizations

Worldwide export of new trucks, trailers, buses, ambulances, 4x4's, parts & tyres. Global maintenance and technical trainings on site. ISO-certified. Immediately available from own stock, ready-to-go! Quality. Reliability. Availability.

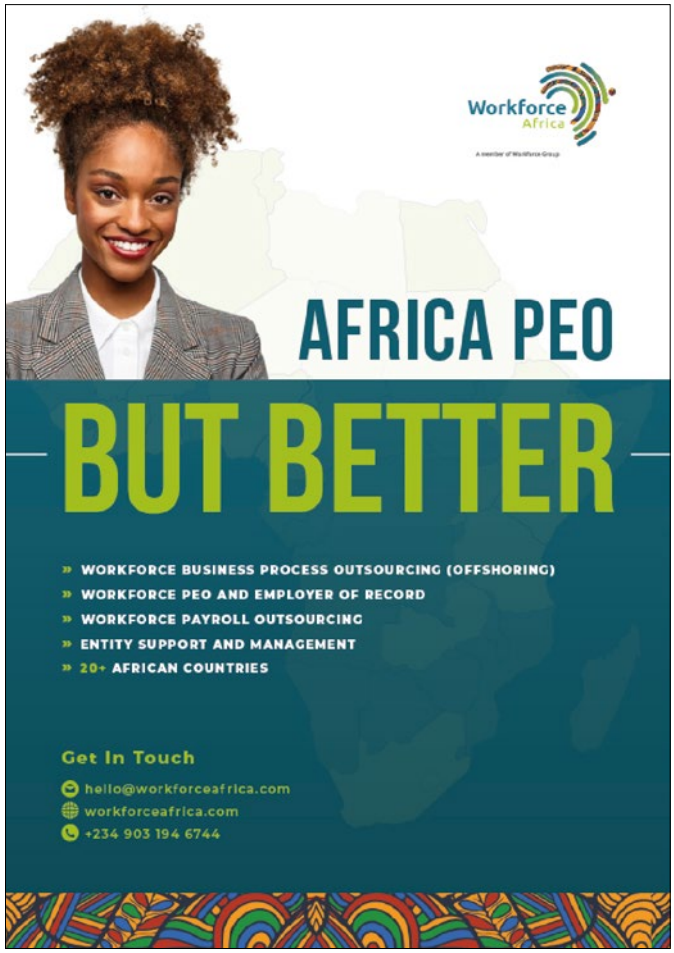
Graanweg 2, Moerdijk, The Netherlands,
Tel. +31 - (0)168-382032
info@pktrucks.com - www.pktrucks.com



DASSY Engineering Solutions (DES) Ltd is a Rwandan Engineering-Procurement Construction Company (EPC) and mechanical Contractor, founded by NEZERWA Francois d'Assise, Master's degree holder in chemical and energy engineering.
The Founder has a 14 years' experience as entrepreneur, consultant, and Manager in infrastructure/technical projects.
DASSY Engineering Solutions works as a contractor in all kinds of turn-key industrial, engineering, technical and infrastructure projects in Rwanda and across the Sub-Saharan Africa.

- Areas of expertise:
- Steel fabrication and mechanic structures erection/construction
- (Renewable) energy, power generation and distribution projects
- Educational, technical, and vocational training equipment
- Agriculture and animal resources industries/factories (food processing, agro-machinery, etc.).
- Oil, Gas, mining, and water infra-structure.
- Civil works and metallic construction.
- Roads and highways. - Etc.

See: www.dassy-engineering.com
DASSY Engineering has a sister company DASSY Enterprise Ltd, specialized in solar energy (PV & Thermal) for rural electrification & productive applications, refrigeration & HVAC.
See: www.dassy-entreprise.com
Services for European companies:
- In country representation
- Bidding jointly in JV or as subcontractor for field technical services (construction-assembling-installation-commissioning, O & M, after-sale service) – contractor - etc.



Le **Botswana** offre de multiples opportunités **d'investissement**

Le Botswana, situé au cœur de l'Afrique australe, est traditionnellement connu pour l'industrie extractive. Cependant, le pays a bien plus à offrir. Dans cet article, vous trouverez un aperçu des opportunités d'investissement, tel que fourni par le Botswana Investment and Trade Centre (BITC) et la Special Economic Zone Authority (SEZA).

NABC s'est entretenu avec Mme Malebogo Morakaladi, directrice générale par intérim du Botswana Investment and Trade Centre (BITC) et M. Joel Ramaphoi, directeur exécutif chargé de l'attraction des investisseurs au sein de la Special Economic Zone Authority (SEZA), afin d'approfondir les possibilités d'investissement au Botswana.

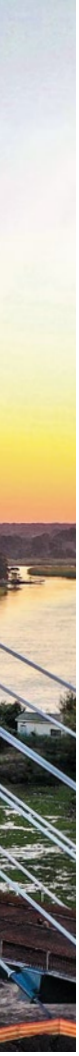
Avantages du Botswana

Grâce à des accords commerciaux bilatéraux et régionaux avec le Zimbabwe, le Malawi, la Zambie, la Namibie, l'Afrique du Sud et d'autres pays voisins de la région SADC, le Botswana est une destination stratégique pour converger et obtenir un large accès à plusieurs marchés en Afrique. Le Botswana est une économie ouverte bénéficiant de l'une des meilleures notations de crédit souverain, selon des institutions comme S&P Global Ratings et Moody's. En tant que démocratie mature et pacifique avec un solide bilan de bonne gouvernance, le pays dispose d'un environnement macroéconomique attractif avec des cadres réglementaires solides et des institutions politiques stables et transparentes.

Le Botswana a mis en place des institutions de facilitation telles que le Botswana Investment and Trade Centre (BITC) et la Special Economic Zone Authority (SEZA) pour soutenir les investisseurs en leur faisant part des opportunités d'investissement, en les aidant à obtenir les bonnes licences, à trouver des contacts précieux, à identifier les risques et à atténuer les coûts liés à la conduite des affaires. Alors que la SEZA se concentre sur la fourniture de services et de privilèges aux investisseurs dans huit zones économiques spéciales, le BITC ancre le soutien aux investisseurs désireux de faire des affaires dans le pays. Ensemble, ils coordonnent et collaborent afin de s'assurer que les investisseurs bénéficient du meilleur soutien possible pour mettre en place et mener des activités commerciales rentables dans le pays.

l'agro-industrie et l'agro-transformation

Avec 500 000 kilomètres carrés de terres, il existe des possibilités d'accroître la production agricole existante. L'agroalimentaire est donc un secteur d'investissement clé qui offre des possibilités dans plusieurs chaînes de valeur et sous-secteurs. Pour les entreprises opérant dans les zones économiques spéciales, la transformation des produits



Entrepreneur: Le Botswana est l'endroit où il faut être

Fondée en 1992, Agate Botswana fournit aux clients et aux détaillants des pierres semi-précieuses utilisées pour la bijouterie, des produits de santé et des articles ésotériques sur les marchés sud-africain et européen. En plus de reconnaître la position géographique idéale et l'économie ouverte du Botswana comme l'un des aspects positifs de la conduite des affaires, le PDG et directeur financier Herbert Knuettel est reconnaissant du soutien apporté par le gouvernement et les agences d'investissement. «Je suis très positif à propos du Botswana», a déclaré M. Knuettel, économiste devenu homme d'affaires et actif au Botswana depuis plus de 30 ans. «Sinon, je ne serais pas ici. Je pense que le Botswana est l'un des meilleurs endroits pour investir.»

agroalimentaires est encore plus intéressante. Les entreprises opérant dans le secteur de la transformation agroalimentaire peuvent bénéficier de baux fonciers renouvelables à long terme (jusqu'à 99 ans), dans lesquels les parcelles ont accès aux services publics, aux nouveaux systèmes et aux infrastructures primaires.

La manufacture

Le Botswana est un pays importateur net de denrées alimentaires qui a la possibilité de stimuler la production de produits de base, notamment de céréales (sorgho et maïs) et de légumineuses. Par exemple, la demande de maïs blanc dépasse 100.000 tonnes par an, alors que la production locale est en moyenne inférieure à 10.000 tonnes par an. Certaines des opportunités de chaîne de valeur identifiées se situent dans la production laitière, l'horticulture, le cuir et l'alimentation animale, entre autres. Le soutien au secteur agricole est assuré par le Ministère du développement agricole et de la sécurité alimentaire et son réseau d'institutions, dont l'Université de l'agriculture et des ressources naturelles du Botswana (BUAN), afin de former des diplômés prêts pour le marché. Le secteur manufacturier du Botswana offre également des possibilités dans la transformation des aliments et des boissons, la fabrication de textiles et de vêtements, la bijouterie, la production de métaux et les matériaux de construction.

La logistique, l'entreposage et la distribution

La position géographique du Botswana en fait un choix parfait pour établir des installations de fret et de logistique telles que la distribution et l'entreposage, le cassage en vrac de marchandises, le suivi et la gestion, et la logistique des fournitures minières, entre autres. Les entreprises qui investissent dans les zones économiques spéciales obtiennent des privilèges particuliers lorsqu'elles travaillent dans ces zones, car elles bénéficient de facilités douanières gratuites et efficaces, notamment d'entrepôts sous douane dans lesquels les activités douanières peuvent être effectuées à vue, et non à la frontière.

Les services

Les services financiers et le tourisme sont également des domaines fructueux pour les investissements et aident le Botswana à diversifier ses sources de revenus. Grâce au cadre du Centre international de services financiers (IFSC), le BITC facilite la mise en place de diverses structures par les investisseurs. Il s'agit notamment de fonds d'investissement, de sociétés actives dans les domaines de l'assurance, de la banque et des services liés aux TIC, tels que l'externalisation des processus d'affaires et les centres d'appels.

Incitations à l'investissement

Outre des industries commerciales attrayantes et des privilèges spéciaux dans certaines zones économiques, l'environnement commercial du Botswana se caractérise par un cadre fiscal libéral et compétitif. Alors que l'impôt général sur les sociétés au Botswana est d'environ 22%, comparé à la moyenne de 27% dans la plupart des autres pays d'Afrique, dans les secteurs mentionnés ci-dessus, les pourcentages d'imposition sont encore réduits à 15%, le plus bas d'Afrique.
Les incitations et les privilèges sont encore plus prononcés dans les zones économiques spéciales. Les investisseurs agréés dans les zones économiques spéciales bénéficient d'un impôt sur les sociétés de 5 % pendant les dix premières années, et de 10 % par la suite. Les investisseurs licenciés se voient également offrir des baux renouvelables de 99 ans. En outre, le cadre réglementaire de la SEZA vise à donner aux investisseurs des avantages réglementaires et de meilleures économies de projet.

Accent mis sur le développement de la chaîne de valeur

En réponse à la pandémie de Covid-19, le gouvernement du Botswana a élaboré un programme de réinitialisation et un plan de relance économique, qui vise à faire du développement de la chaîne de valeur dans ces différentes industries une priorité absolue. Par ailleurs, le BITC et la SEZA continueront de veiller à ce que le climat des affaires reste favorable aux investissements étrangers.

Pour en savoir plus sur les investissements au Botswana, cliquez sur les lien suivants :
www.gobotswana.com/
www.miisbotswana.com/special-economic-zones-authority-seza/

Le plus jeune continent du monde cherche du travail

La NABC et le African Studies Centre Leiden (ASCL) partagent une histoire commune, puisque les deux organisations sont issues de l'Africa Institute, il y a plus de 75 ans. Dans cet article, Maya Turolla, chercheur à l'ASCL, examine en profondeur les mesures qui peuvent être prises par les entreprises étrangères pour lutter contre le chômage des jeunes.

Le continent africain connaît une importante transformation démographique qui va, pour le meilleur ou pour le pire, modifier radicalement son marché du travail. Selon la Banque Africaine de Développement, chaque année, 12 millions de jeunes entrent sur le marché du travail alors que seulement 3 millions d'emplois formels sont créés. Avec un âge médian de 25 ans, le continent africain est le plus jeune du monde. La population africaine continuera de croître et doublera d'ici le milieu du siècle avant de décroître lentement.

Au cours de la dernière décennie, ces tendances démographiques ont suscité à la fois l'enthousiasme et l'inquiétude de la communauté en développement, et une attention et un budget croissants sont consacrés au soutien de l'emploi des jeunes. Cependant, il est important de comprendre que si le taux de chômage est élevé dans le secteur formel sur tout le continent, la plupart des gens ne peuvent tout simplement pas se permettre de ne pas travailler : en effet, la majorité (80%) de la main-d'œuvre est engagée dans le secteur informel. Le secteur informel contribue à plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB) de l'Afrique sub-saharienne et s'étend à tous les secteurs économiques. En fait, plutôt que de s'inquiéter du chômage, les principaux problèmes sont le sous-emploi et les travailleurs pauvres.

Ces catégories sont particulièrement préoccupantes, car elles mettent en évidence le potentiel inexploité de la main-d'œuvre qualifiée en tant que capital humain, tout

> *« l'Afrique est en train de devenir numérique. Au cours des cinq dernières années, le nombre de jeunes entreprises technologiques qui reçoivent un soutien financier en Afrique a augmenté de 46 % par an, six fois plus vite que la moyenne mondiale.*

en laissant de nombreuses personnes sans ressources. Néanmoins, l'économie de la plupart des pays africains a connu une croissance régulière au cours des dernières années, jusqu'à ce que la pandémie frappe en 2020. Toutefois, cette croissance économique s'est surtout faite sans emploi et la richesse accumulée n'a pas été redistribuée : La crise de «l'emploi des jeunes » en Afrique est en fait une crise des «emplois manquants». Il est crucial de se concentrer sur l'inclusivité de la croissance économique et du marché de l'emploi sur le continent - car les emplois ne le sont pas. En outre, un certain nombre de facteurs rendent l'emploi et la redistribution des richesses plus difficiles pour certains groupes sociaux : le genre et l'âge sont les deux principaux facteurs de discrimination. Les femmes et les jeunes (en particulier les jeunes femmes) sont les plus durement touchés par le chômage et le sous-emploi, notamment après la pandémie. En effet, la récession qui a frappé l'économie mondiale et le marché de l'emploi depuis que COVID-19 a frappé, a touché le plus durement la jeunesse africaine, en particulier les jeunes femmes et les petites entreprises du secteur informel.

Jeunes entreprises technologiques

Dans le même temps, la pandémie a également alimenté l'enthousiasme pour les opportunités créées par l'économie numérique et l'innovation technologique en Afrique. Grâce à une décennie de croissance économique, à une urbanisation rapide, à la pénétration de l'internet et à la bancarisation de sa population, l'Afrique est en train de devenir numérique. Au cours des cinq dernières années, le nombre de jeunes entreprises technologiques qui reçoivent un soutien financier en Afrique a augmenté de 46 % par an, six fois plus vite que la moyenne mondiale. L'argent mobile en Afrique a stimulé l'inclusion financière, avec un nombre de comptes qui a doublé depuis 2014.

Cependant, la question demeure de savoir quels seront les effets de ce que l'on appelle la Quatrième Révolution Industrielle sur la création d'emplois pour les jeunes. Les progrès dans le secteur des TIC en Afrique bénéficient de l'amélioration constante des infrastructures technologiques et de la pénétration de l'internet. D'un autre côté, elles augmentent également le fossé des opportunités et de l›accessibilité : la population rurale, non qualifiée et pauvre est largement laissée de côté par cette transformation de l'économie. En outre, alors que la contribution de l'internet au PIB national est très élevée dans les économies développées, elle reste un facteur faible, mais en croissance rapide (5-6% par an) dans les économies africaines en plein essor.

Dans le même temps, l'agriculture emploie toujours la majorité de la population et constitue l'épine dorsale de la plupart des économies africaines. Au sein et au-delà

du secteur économique agricole, l'esprit d'entreprise est un facteur déterminant de l'emploi (indépendant) : on estime que les petites et moyennes entreprises (PME) fournissent jusqu'à 80 % des emplois sur le continent, ce qui constitue un moteur important de la croissance économique. Le secteur privé dynamique et en pleine croissance de l'Afrique subsaharienne a attiré des investissements directs étrangers (IDE) de plus en plus importants au cours des deux dernières décennies, passant de $6 milliards en 2000 à $31 milliards. Cependant, en raison de la pandémie, les flux d'IDE devraient chuter de 25 à 40%, affectant particulièrement les industries de services.

Quelles sont donc les solutions proposées par le secteur privé pour soutenir l'emploi (des jeunes) dans le cadre de la reprise après la pandémie ?

1. Tout d'abord, les entreprises, qu'elles soient africaines ou internationales, qui opèrent sur le continent, devraient embaucher de la main-d'œuvre locale plutôt que de la main-d'œuvre qualifiée expatriée. C'est malheureusement la réalité de la majorité des multinationales travaillant en Afrique, notamment les géants de l'agroalimentaire.
2. Deuxièmement : l'embauche de la main-d'œuvre locale peut nécessiter de s'aligner et de collaborer avec des établissements d'enseignement locaux (en particulier l'EFTP) pour garantir une adéquation des compétences. En effet, la qualité souvent médiocre de l'enseignement entrave les compétences de la jeune main-d'œuvre qui arrive sur le marché, ce qui peut nécessiter une formation en cours d'emploi.
3. Troisièmement : en particulier dans le secteur agricole, dont les chaînes de valeur sont très éparpillées, il est crucial que les entreprises (étrangères) investissent dans la valeur ajoutée (c'est-à-dire la transformation) et le renforcement des chaînes de valeur.

Par Maya Turolla, PhD
Responsable des connaissances
INCLUDE, Portefeuille de l'emploi des jeunes

INCLUDE est une plateforme de connaissances sur le développement inclusif, qui est gérée par ASCL.

Doing Business in Africa Award **Lauréat du prix 2021:**

Coach Africa

Danny Den Hartog, cofondateur néerlandais de Coach Africa avec le trophée DBA.

Chaque année, la NABC décerne le prix « Doing Business in Africa » (Faire des affaires en Afrique) à l'un de ses membres remarquables engagés dans des activités durables, inclusives et innovantes. Après que trois entreprises aient été nominées, la majorité des voix lors du vote en ligne a été attribuée à Coach Africa. Les autres nominés étaient Dutch PET Recycling et le Medical Credit Fund, qui fait partie de PharmAccess Foundation.

Coach Africa a été fondée en Ouganda, en 2006, par Norah Njuba Bwaya. «J'avais créé une société de coaching parce qu'il n'y en avait pas encore dans la région d'Afrique de l'Est. Le coaching consiste à inspirer les gens à rêver plus grand et à allumer leur pouvoir intérieur pour se transformer et transformer leurs organisations. Il est particulièrement important pour l'Afrique aujourd'hui, alors que le monde cherche des solutions à des défis sans précédent», a déclaré Mme Bwaya.

L'importance du coaching

Le slogan de la NABC est «La confiance dans les affaires africaines», ce qui correspond parfaitement à notre philosophie. Notre activité consiste à inspirer les personnes et les organisations pour qu'elles transforment avec confiance des rêves audacieux en réalité», a déclaré Danny Den Hartog, cofondateur néerlandais de Coach Africa. «Il est possible de changer l'état d'esprit des gens, et donc de changer les entreprises. Une fois que vous avez changé l'état d'esprit d'une personne, elle commencera à améliorer ses compétences, ce qui rend le retour sur investissement du coaching, par rapport à la formation, dix fois plus élevé.»

Les copropriétaires de Coach Africa considèrent tous deux le coaching comme une activité rentable. «Malheureusement, il est encore très courant pour les organisations internationales actives en Afrique de dépenser une fortune pour des services de coaching proposés par des institutions basées aux États-Unis ou en Europe», a déclaré M. Den Hartog. «Le plus souvent, ces interventions ne fonctionnent pas, car elles ne sont pas solidement ancrées dans le contexte local. En tant qu'entreprise basée en Afrique, Coach Africa a développé des modèles de coaching centrés sur l'Afrique et nous faisons appel à la myriade de coachs africains hautement qualifiés qui se trouvent ici.»

Danny den Hartog s'est rendu au dîner des ambassadeurs de la NABC en 2019 et a ensuite fixé son intention de remporter lui-même le prix Doing Business in Africa. «Je suis extrêmement fier de l'avoir remporté, et j'aime attribuer ce prix à l'équipe en Afrique.» Mme Bwaya a ajouté : «Ce prix est une reconnaissance du pouvoir des grands rêves. Je n'aurais jamais pu imaginer cela lorsque j'ai fondé l'entreprise il y a 15 ans.»

www.coachafrica.org

> *« Le coaching consiste à inspirer les gens à rêver plus grand et à allumer leur pouvoir intérieur pour se transformer et transformer leurs organisations Norah Njuba Bwaya, fondatrice Coach Africa*

THE AFRICAST

THE PODCAST ABOUT THE BEAUTIFUL AND OFTEN MISUNDERSTOOD AFRICAN CONTINENT.

FREE TO LISTEN ON SPOTIFY AND APPLE PODCASTS OR ON WWW.AFRICAST.NL.

LISTEN TO OUR ENGLISH EPISODES ABOUT: TURNING WASTE INTO ENERGY, ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND ROBOTICS AND INNOVATION IN THE AFRICAN ENERGY INDUSTRY.

MADE POSSIBLE BY:

NGIZ U

NABC
Confidence in African Business

SIB

NABC members

Agri-machinery & Equipment
Andritz Gouda
Celtic Cooling
CPM Europe
Driessen Vreeland BV
GEA Refrigeration Netherlands NV - International Sales (IS)
Go&Grow Farm Solutions BV
Jansen Poultry Equipment
Marel Poultry
Moba BV
Ottevanger Milling Engineers
Vencomatic Group

Agri-Trading
AgroFair
AHAVAH Farms Ltd
Alpha Group
Berrico FoodCompany bv
Fruit Market International
J.P. Beemsterboer Food Traders
Subo International
Tijssen goed voor dieren

Agribusiness
Allround Vegetable Processing BV
Common Fund for Commodities (CFC)
DairyNext BV
Enuyami Farms
FarmForte BV
Form International
GI-OVO BV
Insect Engineers BV
InterMagna BV
Jiffy Group
Koudijs Animal Nutrition BV
Netherlands Food Partnership
Plant Health Cure
Pluriton Netherlands bv
Précon Food Management BV
Pure Africa Coffee

Automotive
pk trucks holland

Business services
Afriwise NV
BioMassters Ltd
Buku BV
De Vonk - Hofstede Insights
De Vries Africa Consulting
DIBcoop
DMS (Netherlands) BV
EGY - HOLLAND
EMSA Emerging Markets Africa
Holland Partners Holding BV
IBIT-center
Inclusive BV
MEYS Emerging Markets Research
Mott MacDonald BV
PwC
Quadraat Global Project Management
SGS
TRINCO Development
Your Business Expansion

Capital / Investor / Fund
Arise Invest BV
Buxeros Capital
FMO - Dutch Development Bank
Goodwell Investments
Invest International
Veris Investment BV

Construction & Engineering
Ballast Nedam International Projects
Dijkstaal International BV
Induct BV
Janson Bridging
Piet Brouwer Power Solutions
Remco International
SteelQore
Van den Herik

Electronics & ICT
Avit Group
Closing the Loop
HSB Identification
Signify
Tunga
Zwarttech

Financial Services
Atradius Dutch State Business NV
Rabobank
StoneX
TCX

FMCG Company (Agrifood)
African Bakery Dynamics
Martin Bauer Group
NGM International
Panafrican Sea Ventures
Royal Smilde Foods

FMCG/Retail company (Non-food)
Heineken
Hollindia International BV

Healthcare
Delft Imaging Systems
PharmAccess International

Horticulture
Agroplant BV
Bakker Brothers
Bejo
Bosman Van Zaal BV
Delphy BV
East-West Seed
Enza Zaden
Hoogendoorn
Koppert Biological Systems
OTC Organics BV
Pop Vriend Vegetable Seeds
Rijk Zwaan Export BV
Roveg Fruit and Vegetables
Syngenta Seeds BV
Takii Europe BV
Tradin Organic Agriculture BV

Legal Business Services
Clifford Chance LLP
Hogan Lovells International LLP
Lexpert Advocaten
PKM Africa BV

Livestock
Bles Dairies
Cagemax
Champrix
Darling Ingredients International
Hendrix Geneticx Layers
I Grow Chicken / EBIT+
Impex
Janssen Hatchery Service BV
Nutreco Africa BV (Trouw Nutrition - Skretting)
Pas Reform Hatchery Technologies
Royal GD- GD Animal Health /GD Deventer
Schippers Export BV
VDL Agrotech
Verbeek Hatchery Holland

Machinery & Equipment Suppliers (Non-Food)
Adeco Project Engineering BV
Coolfinity
DASSY Engineering Solutions Ltd
Lineco BV
MegaGroup Export
SNA Europe
Solstice Management BV
Van Wijhe Verf BV

Membres de NABC

Marine & offshore
Damen Shipyards
Fugro
Heerema Marine Contractors
Jumbo Offshore
Mampaey Offshore Industries BV
Martrade BV
Royal IHC
Smit Lamnalco
Van Oord Marine Ingenuity

Media, art & design
Africa Unlimited
Warenhaus BV

NGO's, Knowledge Institutes & Non-Profit
Aeres Training Centre International
Amref Flying Doctors
HAS University of Applied Sciences
Plan Nederland
TNO innovation for life
Woord en Daad
WUR

Oil & Gas
Euro LPG BV
Onstream European Consultancy BV

Renewable Energy
Amphibious Energy
Foundation rural energy services (FRES)
Independent Energy BV
Safi Sana Holding BV
Zwart Techniek BV

Tourism
ATG Travel Worldwide BV (Allstars Travel Group)

Training, Recruitment & Capacity Building
Baldr & Frigg BV
Coach Africa
Sweerts HRM Consulting
The Reference Consulting Group (KSM)

Transport & Logistics
Bolloré Logistics
Cornelder Holding BV
Greenshields and Partners BV
Hapag Lloyd
Jacob Lawren Europe BV
Koninklijke de Gruijter & Co.
Portside / Ports Marine Ltd
Red BV
SMT Shipping BV
Steder Group BV
Supermaritime International BV

Waste Management
Dutch PET Recycling
QM Environmental Services BV

Water
ACACIA water
Baggerbedrijf de Boer Holding BV / Dutch Dredging
Deltares

Advertisers Index

StoneX	2
Heineken	4
SGS	6
Insect Engineers	11
Koudijs	13
KLM	20
VVAG	21
Remco International	21
Simonis Fertilisers	21
pk trucks holland	28
Piet Brouwer	28
Dassy Engineering	29
RijkZwaan	29
WorkForce	29
Africast	35

NABC strategic partners

HEINEKEN

SGS

StoneX™

InvestInternational

Meet the NABC team

Rosmarijn Fens
Managing Director
Egypt, Morocco

Nuria Vlonk-Cunha Soares
Head of Community, Events & Africa Insight Desk
Angola, Mozambique, Senegal

Mattijs Renden
Head of Business Development
Kenya, Ethiopia

Anitra van der Kraan
Head of Programmes
Nigeria, Tanzania

Santa Elizabeth Moi
Finance Manager

Fleur Messer
Operations & HR Manager

Myrthe van der Gaast
Project Coordinator
Rwanda, South Africa

Arne Doornebal
Community Manager
Algeria, Tunisia, Uganda

Guna Alvika
Events & Marketing Coordinator
Mauritius

Anaelle Do Rego
Marketing Officer

Femke Dekker
Programme Manager
Côte d'Ivoire

Laurens Kuipers
Coordinator Africa Insights Desk
Ghana

Jan Hulzebosch
Poultry Expert

Ralph Rustom
Junior Project Officer

Elise Stegehuis
Junior Project Officer

The NABC Vision:

In the decade 2020-2030 Africa will develop into an economically thriving continent that is globally competitive and attractive for trade and investment.

The NABC Mission:

To ensure that the Dutch and African private sector benefit from this development and play a crucial role in driving Africa's growth in a sustainable and inclusive manner.

L'equipe NABC

NABC's Seeds for Change team in Nigeria

Musa Habila Ebiloma

Kabir Ademoh

Priscilla Agbor

Fauzziya Sadiq

Samuel Daudu Makama

Our team in Ghana

Helen Gyasi
Project Officer

Our team in Tanzania

Salome Mmakasa
NOSS

Agnes Fivawo
NOSS

Amby Lusekelo
Kukua na Kuku

The Supervisory Board

Frank Nagel
Rabo Development
Chairman NABC

Rutger Groot
East-West Seed

Simone Filippini
Leadership 4SDGs

Chantal Korteweg
ABN AMRO

Brigit van Dijk - Van de Reijt
Brabantse Ontwikkelings Maatschappij

La vision de NABC :

Au cours de la décennie 2020-2030, l'Afrique deviendra un continent économiquement prospère, compétitif au niveau mondial et attrayant pour le commerce et l'investissement.

La mission de la NABC :

La NABC veille à ce que le secteur privé néerlandais et africain bénéficie de ce développement et joue un rôle crucial dans la croissance de l'Afrique de manière durable et inclusive.