

Mission Commerciale Rotterdam, Pays-Bas Délégation d'entrepreneurs du Burkina Faso, Mali et Niger

14-17 avril 2015



RAPPORT DE LA MISSION COMMERCIALE

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	3
PRÉFACE	3-4
PROGRAMME MISSION COMMERCIALE DU MALI, NIGER, BURKINA FASO VERS LES PAYS-BAS	5-7
INTRODUCTION	8
JOUR 1 – LUNDI 13 AVRIL 2015	8
JOUR 2 – MARDI 14 AVRIL 2015	8-14
JOUR 3 – MERCREDI 16 AVRIL 2015	15-19
JOUR 4 – JEUDI 17 AVRIL 2015	20-23
LA CONCLUSION	23-24
REPORTAGE PHOTOGRAPHIQUE	25

REMERCIEMENTS

Cette publication est le rapport de la Mission Commerciale à Rotterdam aux Pays-Bas de la délégation d'entrepreneurs du Burkina Faso, Mali et Niger, qui a été organisée conjointement par le Netherlands-African Business Council (NABC) (traduit Conseil des affaires Pays-Bas Afrique) en collaboration avec l'Ambassade des Pays-Bas à Bamako et les Chambres de commerce et de l'industrie du Mali, Niger et Burkina Faso. Sous le patronage du Ministère des Affaires Étrangères, la Mission Commerciale à Rotterdam, a eu lieu, du 14 au 17 avril 2015.

Nous voudrions exprimer notre profonde gratitude à l'Ambassadeur Extraordinaire et Plénipotentiaire du Royaume des Pays-Bas au Mali, au Burkina Faso et au Niger avec Résidence à Bamako (Mali), Maarten Brouwer, qui a été représenté par M. Mamadou Landoure, pour sa participation à la Mission Commerciale aux Pays-Bas 2015 et pour le soutien de toute son équipe à Rotterdam.

Un remerciement particulier est adressé aux représentants des Chambres de Commerce du Mali, Niger et Burkina Faso. De façon respectueuse nous remercions M. Mamadou Traore, Directeur Appui aux Entreprises & de l'Intelligence Economique - Chambre de Commerce du Mali, M. Toudou Boubacar, Administrateur du Centre de Ressources AGOA - Chambre de Commerce du Niger et Félix SANON, Direction des Services aux Entreprises et de la Coopération - Chambre de Commerce du Burkina Faso, pour leur concours dans l'élaboration du programme.

La NABC remercie sincèrement les différents orateurs du Forum – M. Konrad Plechowski d'IICD, M. Bram van Helvoirt de CBI, et M. Meine van de Graaf de MVO. La NABC aimerait aussi reconnaître le travail de l'auteur de ce rapport, Elizabeth Mbulu, qui a compilé les interventions des différents orateurs du Forum et de la délégation d'entrepreneurs du Burkina Faso, Mali et Niger.

PRÉFACE

Objectifs de la Mission Commerciale 2015 aux Pays-Bas

La mission a pour objet de contribuer au développement économique du Burkina Faso, du Mali et du Niger et de renforcer les échanges commerciaux entre les trois pays et les Pays-Bas. L'objectif spécifique de la mission est de favoriser les relations d'affaires entre les entreprises néerlandaises participantes à la présente mission commerciale et les opérateurs économiques du Burkina Faso, du Mali et du Niger évoluant ou intéressés par les sous-secteurs ci-dessous:

'Energie', 'Horticulture', 'Commerce, Alimentation & Boisson', 'Aviculture', 'Camions, Voitures et Remorques', 'Construction', 'Cosmétique, Bijoux, Textiles'.

Cette mission d'affaires a pour but de renforcer la coopération Sud-Sud entre les 3 pays Africains représentés ici mais aussi la coopération Nord-Sud entre ces pays et les Pays-Bas.

Les buts et la mission de la NABC

La NABC est l'organisation du réseau de premier plan fournissant une plate-forme pour améliorer les commerces entre les Pays-Bas et l'Afrique. Le réseau est constitué de plus de 350 entreprises néerlandaises (de grandes multinationales à des petites et moyennes entreprises dans divers secteurs), le réseau a environ 5000 contacts d'affaires africains, et une coopération intensive avec les institutions scientifiques, les ONG néerlandaises et autorités néerlandaises et africaines, tous en permettant à la NABC de travailler vers une augmentation importante du commerce bilatéral et des investissements entre l'Afrique et les Pays-Bas.

Les objectifs de la mission de la Chambre de Commerce du Burkina Faso (CCI-BF)

Créée le 11 juin 1948, la CCI-BF est une institution de droit public au fonctionnement et aux missions assez proches de celles des CCI françaises. Les missions de la Chambre sont assez traditionnelles: représentation, appui et conseil, mise en relation d'affaires, formation et gestion d'équipements. Cette dernière activité est de première importance pour la Chambre.

Les objectifs de la mission de la Chambre de Commerce du Mali (CCIM)

Créée en 1906, la CCIM a été placée sous la tutelle du Ministère en charge du Commerce et de l'Industrie. La CCIM a pour missions l'organisation et la représentation des personnes physiques et morales exerçant dans les différentes branches d'activités commerciales, industrielles et des services en République du Mali. Elle propose et donne au Gouvernement les avis et informations demandés favorisant le développement des activités de ses ressortissants, notamment dans les domaines du commerce, des services et des industries.

Les objectifs de la mission de la Chambre de Commerce du Niger (CCIAN)

Créée en 1944, la CCIAN est dotée de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle technique du Ministère en charge du commerce et la tutelle financière du Ministère en charge des finances. La CCIAM a pour missions la promotion du secteur privé orienté vers la représentation des intérêts économiques et améliore les liens entre acteurs pour des synergies nationales et internationales.

Organisation et participation

La Mission Commerciale 2015 aux Pays-Bas a été organisée en partenariat avec la NABC et l'Ambassade des Pays-Bas à Bamako et les Chambres de commerce et de l'industrie du Mali, Niger et Burkina Faso. Les acteurs suivants ont soutenu et collaboré avec la NABC : IICD, CBI, MVO. L'évènement a attiré plus de 60 participants provenant de 4 pays à travers le monde : 3 pays africains (Burkina Faso, Mali et Niger) et 1 pays européen (Pays-Bas).

PROGRAMME MISSION COMMERCIALE DU MALI, NIGER, BURKINA FASO VERS LES PAYS-BAS

Jour 1 – Lundi 13 avril

Accueil de la délégation à l'Aéroport Schiphol
Transfert à l'hôtel NH Hotel Atlanta Rotterdam

Jour 2 – Mardi 14 avril

MALI-NIGER-BURKINA FASO - NETHERLANDS BUSINESS FORUM

08:00 - 08:50	Inscriptions
08:30 - 09:00	Café & thé
09:05 - 09:15	Ouverture officielle de la mission - NABC souhaite la bienvenue
09:15 - 09:30	Discours de bienvenue de M. Mamadou Landoure - Ambassade du Royaume des Pays-Bas au Mali
09:30 - 09:45	Introduction sur les Pays-Bas Marina Diboma, NABC
09:45 - 10:05	Intelligence Economique et Tendances du Marché CBI - Bram van Helvoirt
10:05 - 10:30	IICD - Solutions ICT pour la chaîne de valeur agricole - Opportunités de Partenariat et de Financement IICD - Monsieur Konrad Plechowski - Développement économique' Coordinateur de Secteur
10:30 - 10:45	Pause café
11:00 - 11:45	Introduction des délégations / Pays Climat d' Affaires et Opportunités d' Investissement au Mali Mamadou Traore, Directeur Appui aux Entreprises & de l'Intelligence Economique - Chambre de Commerce du Mali Climat d' Affaires et Opportunités d' Investissement au Niger M. Toudou Boubacar, Administrateur du Centre de Ressources AGOA - Chambre de Commerce du Niger Climat d' Affaires et Opportunités d' Investissement au Burkina Faso Félix SANON, Direction des Services aux Entreprises et de la Coopération - Chambre de Commerce du Burkina Faso
11:45 - 12:00	Echange d' Expériences M. ABDOULKADER M Lamine - E3Dcompany
12:00 - 12:15	Commerce Durable MVO Pays-Bas
12:15 - 13:00	Débat: IICD, PUM, Mali, Niger, Burkina Faso, CBI, MVO Marina Diboma (modérateur)
13:00 - 14:00	Déjeuner
13:50 - 14:15	Café & Thé
14:15 - 16:30	Rencontres d'Affaires B2B
16:00 - 17:30	Rencontres d'Affaires Personnalisées - Réception de réseautage

Jour 3 – Mercredi 15 avril**VISITES D'ENTREPRISES NÉERLANDAISES
'ÉNERGIE'**

09:30 - 11:00 TOPEC B.V.
 12:00 - 13:30 Déjeuner et Présentation par Energy Indeed
 14:30 - 17:00 Solar Solutions International

'HORTICULTURE'

10:30 - 12:00 Bejo Zaden
 12:00 - 13:00 Déjeuner chez Bejo Zaden
 13:45 - 15:00 Allround Vegetable Processing B.V.
 16:45 - 17:30 Tomato World

'COMMERCE ALIMENTATION & BOISSON'

09:30 - 11:00 J.P. Beemsterboer Food Traders
 12:30 - 15:30 Déjeuner et visite - Tahoua Import/ Fair Plaza

'AVICULTURE'

10:00 - 12:00 Vencomatic Group
 13:00 - 14:00 Déjeuner chez Vencomatic
 14:00 - 16:00 Marel Stork

'CAMIONS, VOITURES ET REMORQUES'

09:15 - 11:00 InterMotive B.V.
 12:00 - 13:00 Déjeuner au Restaurant Huzaar
 13:30 - 14:30 CRM Trucks & Trailers B.V.
 15:30 - 17:00 Van Vliet Trucks Holland B.V.

'CONSTRUCTION'

09:00 - 10:30 Dekker B.V.
 11:00 - 12:30 Delta Machinery
 13:00 - 14:00 Déjeuner chez Vermeer
 13:00 - 15:00 Vermeer
 16:30 - 18:00 Remco Ruimtebouw B.V.

'COSMÉTIQUES, BIJOUX, TEXTILES'

10:00 - 11:00 Wouters Textiles
 12:30 - 13:30 Déjeuner chez Tahoua Import
 13:30 - 15:00 Tahoua Import

Jour 4 – Jeudi 16 avril**VISITES D'ENTREPRISES NÉERLANDAISES
'ÉNERGIE'**

09:00 - 11:00 Victron Energy B.V.

'LA PRODUCTION LAITIÈRE'

09:00 - 11:00 Van den Heuvel Dairy & food equipment

'ÉLECTRONIQUE ET TÉLÉCOMMUNICATIONS'

09:30 - 11:00 Rex International B.V.

'HORTICULTURE'

09:00 - 10:00 Roveg Fruit
 09:15 - 11:00 Ferm-O-Feed B.V.

'COMMERCE ALIMENTATION & BOISSON'

09:45 - 11:30 Worldwide Food Export

'CAMIONS, VOITURES ET REMORQUES'

09:30 - 10:30 PK Trucks

'CONSTRUCTION'

09:00 - 11:30 Séminaire DASUDA

'COSMÉTIQUES, BIJOUX, TEXTILES'

11:00 - 12:00 Lady Africa

Jour 5 – Vendredi 17 avril

Matinée Transferts en groupes vers l'Aéroport International de Schiphol

INTRODUCTION

Les activités pour la Mission Commerciale 2015 à Rotterdam concernaient l'identification et l'organisation de la participation des entreprises et opérateurs intéressés par l'évènement. 1) La réalisation d'une base de données sur les entreprises identifiées, comprenant leurs profils et attentes. 2) L'assistance logistique en collaboration avec la NABC pour l'organisation d'un séminaire intitulé *Doing Business in The Netherlands*, d'un salon d'échanges sous formes de *speeddating*, de masters class pour les entreprises néerlandaises et de rencontres B2B entre les opérateurs des trois pays et les entreprises néerlandaises (y compris les aspects liés à la traduction (simultanée et entre opérateurs)). 3) La confection et la mise à disposition des participants de supports sur les opportunités d'affaires aux Pays-Bas, au Burkina Faso, au Mali et au Niger. Cette brochure contient les interviews des participants à cette mission commerciale et leurs impressions.

Jour 1 - Lundi 13 avril 2015

L'ARRIVÉE DE LA DÉLÉGATION

La Mission Commerciale 2015 aux Pays-Bas s'est ouverte le 13 avril avec l'arrivée de la délégation de Burkina Faso, le Mali et le Niger à l'aéroport à Schiphol aux Pays-Bas. La NABC a organisé un comité d'accueil à Schiphol, qui a emmené les participants de la mission à l'hôtel 'NH Atlanta Hotel' à Rotterdam, un hôtel au cœur de Rotterdam. Les participants de la Mission Commerciale ont eu l'occasion de s'installer à l'hôtel, de participer au dîner d'accueil et de se préparer pour le programme du lendemain.

Jour 2 - Mardi 14 avril 2015

REMARQUES D'OUVERTURE

Bien qu'il y ait eu des problèmes de visas pour certains participants de la mission commerciale aux Pays-Bas, le taux de participation n'était pas faible. Un grand nombre de sociétés néerlandaises étaient représentées dans les différents secteurs. Il y avait aussi des interprètes et des représentants de diverses ambassades, le directeur de la NABC et l'organisation. La journée du Business Forum a commencé avec un café dans le hall d'accueil de NH Atlanta.

Le deuxième jour du forum a débuté par la note d'ouverture de la Mission Commerciale 2015 par **Mme Irene Visser**, la Directrice Générale de la NABC, qui a souligné le fait que ce forum constituait à ce jour le plus grand Forum organisé par NABC, avec plus de 100 participants provenant de 4 pays dont les représentants des Ambassades du Mali et du Burkina Faso à Bruxelles. Ce fut également la première fois qu'un forum dans le secteur privée ait été organisé entre les Pays-Bas, le Burkina Faso, le Mali et le Niger en langue française. «Après avoir été nommée directrice de la NABC le 1er avril, je me sens privilégiée d'accueillir cette impressionnante délégation aux Pays-Bas», dit-elle.

Mme Marina Diboma, Chef de projets de la NABC et modératrice, souhaite aux délégués la bienvenue en langues Bambara (pour les maliens), Germa (pour les nigériens) et Moré (pour les burkinabé). «La mission de la NABC est claire – favoriser et simplifier les affaires entre les Pays-Bas et l'Afrique. Notre équipe est jeune et dynamique et s'engage à assurer la position de la NABC en tant que plateforme numéro un pour les relations et promotions d'affaires entre les Néerlandais et les Africains», souligne-t-elle.

M. Mamadou Landoure, Conseiller Développement et Économie de l'Ambassade des Pays Bas au Mali, donne un discours de bienvenue au nom de son excellence **Maarten Brouwer**, Ambassadeur Extraordinaire et Plénipotentiaire du Royaume des Pays –Bas au Mali, au Burkina Faso et au Niger avec Résidence à Bamako. M. Mamadou Landoure: «L'Ambassade vous invite durant votre séjour à explorer toutes les potentialités offertes par vos homologues néerlandais et néerlandaises pour que la présente mission soit une excellente réussite à l'image de la coopération entre le Royaume des Pays-Bas et vos pays respectifs», citant les paroles de l'Ambassadeur des Pays-Bas, Maarten Brouwer.

Puis, une vidéo d'introduction sur les Pays-Bas est projetée sur un écran : Les Pays-Bas et leur esprit marchand dans des différents secteurs. La devise de la vidéo est 'La Hollande, un petit pays - mais un grand partenaire'.

APERÇU DE L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE ET LES TENDANCES DU MARCHÉ

Le premier orateur a été **M. Bram van Helvoirt** de CBI, un centre pour la promotion des importations en provenance des pays en voie de développement. Cette agence du ministère néerlandais des affaires étrangères est le centre principal de connaissances et de compétences en matière d'exportation depuis les pays en voie de développement vers l'Europe, et, le premier fournisseur mondial d'intelligence économique européenne destinée aux petites et moyennes entreprises (PME) exportant depuis des pays en voie de



développement (PVD) vers l'Europe. La mission de CBI en tant qu'expert en exportation est de contribuer à la réduction de la pauvreté et au développement économique durable par l'intermédiaire du commerce dans les pays en voie de développement. Sa vision est de devenir l'expert numéro un en développement et en promotion de l'exportation en provenance des pays en voie de développement.

Suite à la présentation de M. Bram van Helvoirt, **M. Konrad Plechowski** d'IICD, Coordinateur de Secteur du 'Développement économique', s'est penché sur les solutions ICT pour la chaîne de valeur agricole et les opportunités de partenariat et de financement. L'IICD, est l'Institut International pour la Communication et le Développement (IICD). Sa mission est d'aider 10 millions de personnes à faibles revenus en Afrique et en Amérique latine à façonner leur avenir et celui de leur société grâce à l'accès et l'utilisation des technologies de l'information et des communications. IICD est actuellement actif en Bolivie, Burkina Faso, l'Éthiopie, le Kenya, le Ghana, le Malawi, Mali, Pérou, la Tanzanie, l'Ouganda et la Zambie.

L'orateur suivant, **M. Mamadou Traoré** - Directeur Appui aux Entreprises & de l'Intelligence Economique de la Chambre de Commerce du Mali, qui introduisit ses délégués maliens. Il présente dans son exposé le climat d'affaire et les opportunités d'investissement au Mali. Ensuite, **M. Toudou Boubacar**, Administrateur du Centre de Ressources AGOA, parle du climat d'affaire et opportunités d'investissement au Niger. L'introduction des Chambres de Commerce finit par celle de **M. Félix Sanon**, Direction des Services aux Entreprises et de la Coopération de la Chambre de Commerce du Burkina Faso - qui donna une présentation très animée, tout en invitant les participants au Forum Africallia en Février 2016 au Burkina Faso.

C'est le moment **d'Échange d'Expériences** et c'est **M. Abdoukader M Lamine** du Niger qui présente son entreprise E3D. Son entreprise est active dans la fabrication et la commercialisation de produits bio à base de Neem. Il s'agit de la valorisation des ressources agricoles et forestières et l'importation et vente des produits phytosanitaires. M. Abdoukader est même venu avec des échantillons de savons et de pommades.

L'orateur suivant a été **M. Meine van der Graaf** de MVO. MVO signifie la responsabilité sociale des entreprises. MVO a une vision globale d'une entreprise durable, celle d'une entreprise qui a la responsabilité sociale de faire que chaque décision d'affaires ait un équilibre entre les différents effets sociaux et économiques et prennent en compte les intérêts des parties prenantes. Chaque décision d'affaires pourrait affecter les parties prenantes d'une entreprise. Ceux-ci peuvent être des employés ou des clients, mais aussi les résidents locaux, les fournisseurs, les investisseurs et la 'société' en général.

Mme Marina Diboma, Chef de projets de la NABC, était la modératrice de la session de débat. Le panel était composé de M. Mamadou Landoure de l'Ambassade des Pays-Bas au Mali, M. Bram van Helvoirt de CBI, M. Konrad Plechowski d'IICD, M. Meine van der Graaf de MVO, M. Mamadou Traore de la Chambre de Commerce du Mali, M. Toudou Boubacar de la Chambre de Commerce du Niger et M. Félix Sanon de la Chambre de Commerce du Burkina Faso. Les participants ont eu l'occasion de poser

des questions de fond, suivant les différentes présentations de CBI, d'IICD et de MVO. Les interprètes qui étaient présents jouaient un rôle important dans la communication. La plus grande amélioration possible adressée aux représentants des ambassades était une acceptation plus rapide des visas et un meilleur traitement des délégués à l'arrivée à l'aéroport de Schiphol.



Après avoir savouré un excellent déjeuner il était temps de commencer la rencontre B2B semi formelle entre les opérateurs des trois pays et les entreprises néerlandaises. Les participants n'ont pas peur de prendre contact, car c'est effectivement la raison de leur présence.

RÉUNION D'AFFAIRE

Il a fallu faire ses devoirs pour profiter de la session des réunions d'affaires. L'objectif était de consulter le kit de bienvenue qui contenait un sommaire de toutes les entreprises présentes pendant la session du jumelage. Pendant le forum des entreprises il fallait rejoindre le stand du secteur dans lequel son entreprise est active et porter un badge qui indiquait le secteur d'activité et les intérêts. Il y avait une atmosphère dynamique et la réunion d'affaires était déjà en plein action.

La rencontre B2B entre les opérateurs des quatre pays a été suivie par la réception de réseaux. Cette réception donnait l'opportunité de rencontrer des entreprises néerlandaises d'autres secteurs et de continuer les conversations commencées lors de la rencontre B2B. Cela a également marqué la fin de la première journée de la Mission Commerciale 2015 aux Pays-Bas.

Il est vrai que ce n'était pas évident pour tout le monde de rencontrer un homologue idéal pendant la session de rencontre B2B, cependant la NABC a pu couvrir ce vide en organisant des visites dans des entreprises néerlandaises selon le secteur d'activité pour les jours suivants de la mission commerciale.





IMPRESSIONS JOUR 2 DE LA MISSION COMMERCIALE 2015 ROTTERDAM



MILCOSA
Sibel Dimini – Administrateur Général
Pays: Mali
Secteur: Industrie Laitière

Profil de l'entreprise

«Milco SA est une entreprise qui importe, commercialise et distribue du lait en poudre».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«C'est la première fois que j'assiste à une

mission aux Pays-Bas. Mon attente, comme tout homme d'affaires et de vouloir quitter les Pays-Bas avec une valise bien pleine de contacts de fournisseurs avec lesquelles je pourrai avoir un partenariat et augmenter ma capacité d'importation au Mali. Je compte avoir des bons partenaires dans la durée».

Pourquoi les Pays-Bas?

«Les Pays-Bas sont un pays d'excellence dans l'industrie laitière. Je crois, si je ne trompe pas, qu'ils sont le deuxième ou troisième exportateur dans le monde. Je compte monter dans l'avenir une usine de conditionnement de lait en poudre au Mali».

Dijkstaal International B.V.
J.P. van Dijk – Directeur Commercial International
Pays: Pays-Bas
Secteur: Construction

Profil de l'entreprise

«Dijkstaal International fait partie de Dijkstaal B.V. C'est une entreprise familiale qui a été fondée en 1878 et qui est actuellement dirigée par la cinquième génération de la famille Dijk. Ils sont spécialisés dans la conception, la fabrication et la fourniture de ponts métalliques. Ces ponts sont conçus spécifiquement pour une utilisation dans les zones rurales des pays en développement. Ils ont un vaste réseau d'agents dans toute l'Afrique».



Pourquoi l'Afrique francophone occidentale?

«Ce n'est pas une préférence particulière, mais j'ai remarqué que beaucoup de sociétés néerlandaises ignorent un peu les pays francophones de l'Afrique. Heureusement, nous avons trouvé une solution: c'est de travailler avec un intermédiaire qui maîtrise la langue française et qui a un bon réseau en Afrique francophone».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«J'ai appris à ne pas avoir de grandes attentes pour ne pas être déçu. Quoi qu'il en soit, je m'attends à rencontrer plus de contacts, ce qui est déjà un début. Je pense qu'il y a beaucoup de potentiel. Nous avons obtenu le feedback que nos produits sont certainement recherchés. Nous allons recevoir des intéressés ce jeudi dans notre entreprise pour donner une présentation intéressante sur nos produits».



Marconi Trading B.V.
J.W.M. van Gompel – Directeur des Ventes Internationales
Pays: Pays-Bas
Secteur: Automobile

Profil de l'Entreprise

«Marconi Trading est une société néerlandaise. Nous avons aussi une entreprise en Pologne. Nous exportons des camions et pièces de voitures dans le monde entier».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«Je vois qu'il y a de bons contacts qui participent à cette mission. Je vais essayer de les faire parler. Ceci est mon objectif. Je souhaite commencer quelque chose avec ces contacts potentiels dans ces pays»

Pourquoi le Burkina Faso, le Mali et le Niger?

«Actuellement, nous essayons de lancer notre entreprise dans les pays africains. Nous avons commencé au Maroc et travaillons aussi en Algérie. Dans mon parcours, j'ai fait des affaires avec la Guinée, le Mali et la Côte-d'Ivoire. Il y a tellement de potentiel que j'essaie de déployer au Mali, Niger et Burkina Faso».

Comment trouvez-vous les missions organisées par NABC?

«Je connais la NABC depuis plusieurs années et je sais que les entreprises qui y viennent et les missions organisées sont focalisées sur des entreprises qui cherchent vraiment à faire des affaires avec des homologues néerlandais et l'inverse. C'est l'avantage de la NABC - les missions organisées sont très concentrées sur un ou plusieurs pays, parfaitement divisée en secteur. Ce n'est pas un casse-tête, il faut juste que je les trouve ici sur place. Si jamais j'ai des questions et je veux savoir quelque chose, ils sont toujours prêt à m'aider».

Stet Holland B.V.

Peter Ton – Directeur-Général



Pays: Pays-Bas
Secteur: Agriculture

Profil de l'entreprise

«Stet Holland est un spécialiste dans la production de pommes de terre de semence. Ils sont préoccupés par le développement de nouveaux types de variétés de pommes de terre de semence. La production est aux Pays-Bas chez des producteurs groupés de semences de pomme de terre. Le focus de l'exportation est dans les pays autour de la Méditerranée

et l'Afrique du Nord, mais plus récemment aussi en Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«Cette mission commerciale est importante pour nous, parce que nous avons vu à travers notre expérience au Mali qu'il existe des possibilités de pommes de terre de semence dans le Sous Sahel. Il y a la possibilité de cultiver des pommes de terre à grande échelle dans les pays comme le Niger, le Mali et le Burkina Faso. Ainsi nous aimerions avoir des partenaires potentiels. C'est la raison pour laquelle que nous sommes ici aujourd'hui. L'expérience montre que c'est possible. Nous souhaiterions trouver de bons contacts qui veulent s'engager. La NABC est engagée en Afrique et nous voyons absolument

l'Afrique comme un marché potentiel de croissance.

JOUR 3 - MERCREDI 15 AVRIL: LES VISITES D'ENTREPRISES NÉERLANDAISES DANS LE SECTEUR 'AUTOMOBILE & TRANSPORT'

Mercredi, qui a été une journée étonnamment ensoleillée, a aussi été le premier jour de visites aux entreprises néerlandaises. Une délégation de 12 personnes a visité le secteur automobile, notamment les 'Camions, Voitures et Remorques'. Après avoir dégusté un bon petit déjeuner à l'hôtel NH Atlanta à Rotterdam, le groupe de 12 s'est rassemblé devant l'hôtel pour prendre le bus que la NABC avait spécialement loué pour le transport de la délégation de la mission commerciale. Le groupe de délégués est accompagné par Mme Marina Diboma, Chef de projets de la NABC.

INTERMOTIVE B.V.

Après un trajet d'une heure nous sommes arrivés chez InterMotive B.V., une société internationale de vente de véhicules, camions, autobus et motos. InterMotive B.V. a été établie en 1999. C'est une structure familiale et le bureau administratif et le magasin sont centralisés aux Pays-Bas. L'entreprise est active dans 14 pays, dont le focus est dans l'Afrique de l'Ouest.

A suivi une présentation en français par **M. Jeroen Voermans**, le Directeur des pièces détachées. Après la présentation, il a été l'occasion de poser des questions. Suite à la présentation, des brochures ont été distribuées ainsi que des cartes de visites.

Rene Boers – Directeur Générale d'InterMotive B.V.

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«Les gens posaient, en réponse à la présentation, des questions très pratiques. Je pense que ce sont des personnes avec lesquelles nous pourront faire des affaires dans le futur».

Pourquoi le Burkina Faso, le Mali et le Niger?

«C'est une région où nous avons toujours été actif. L'enjeu au Mali, au Burkina Faso et au Niger, est en fait, qu'ils n'ont pas de port. Ce qui veut dire, qu'il faut mettre en place du transport terrestre, ce qui est notre point fort. Cela donne une valeur ajoutée supplémentaire à notre société. Et il y a tout juste des possibilités».

Avez-vous pu trouver des bons contacts pendant la session B2B?

«Le jour du Forum des entreprises était assez intéressant, mais c'était en fait assez massif, mais certainement positif. J'ai pu discuter avec certaines personnes à l'écart du groupe. Il y a certainement des personnes avec lesquelles nous allons faire des affaires



dans l'avenir. Je suis d'avis que j'ai pu profiter de cette visite à InterMotive B.V.».

CRM TRUCKS & TRAILERS B.V.

La deuxième visite d'entreprise néerlandaise était chez CRM Trucks & Trailers B.V.

M. Thomas van der Burg - Directeur des ventes, reçoit la délégation avec des gaufres au sirop, une spécialité typiquement néerlandaise et des sacs de cadeaux.

CRM Trucks & Trailers B.V. a été fondée en 1974 comme une petite société commerciale dans les véhicules "lourds" comme des camions, remorques, et des chariots élévateurs.



À l'époque une moyenne d'environ 25 pièces étaient en stock, mais au fil des années, CRM est devenue une entreprise mature, avec près de 600 véhicules en stock sur un terrain de 25 000 m² - une société respectée et l'un des plus grands négociants de véhicules d'occasion d'équipements en Europe. La visite commence directement avec un tour. «Nous n'avons pas de secret, nous sommes transparents», dit M. Thomas van der Burg.

VAN VLIET TRUCKS HOLLAND B.V.

La troisième visite de la journée était chez Van Vliet Trucks Holland B.V. Cette société a été fondée en 1953. Van Vliet Parts est un fournisseur mondial de pièces détachées neuves et de seconde main de camions pour toutes les marques et types de véhicules utilitaires. Avec plus de 60 années d'expérience et un dévouement profond envers son travail, il est devenu un groupe spécialisé dont les produits fiables et de qualité qui bénéficient d'une réputation internationale. Ils emploient au total plus de 85 personnes.

Avec leur équipe, le directeur commercial, **M. Bob van der Bijl** et le directeur de pièces, **M. Ben Schröder**, souhaitent la bienvenue au groupe de délégués. Après le thé et le café, la délégation reçoit une visite complète. Tout le monde est très impressionné par les différents véhicules dont Van Vliet Trucks Hollande B.V. dispose. La vaste gamme de plus de 1500 camions se compose de camions, tracteurs, remorques et véhicules spéciaux tels que bennes, camions-grues, systèmes de conteneurs, bétonnières,

camions à ordures, camions frigorifiques, camions-citernes, camions de pompiers et de la machinerie. Van Vliet Trucks Hollande B.V. offre également toutes les grandes marques.

Bob van der Bijl – Directeur Commercial de Van Vliet Trucks Hollande B.V.

«Environ 80% de nos revenus proviennent de l'Afrique, ce qui est bien sûr beaucoup pour une entreprise des Pays-Bas. Dans ce pourcentage les revenus sont répartis sur 30 à 40 pays différents, qui varient chaque année. Notre plus grand marché est dans l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique centrale et l'Afrique du Nord. Quoi qu'il en soit, nous avons beaucoup d'affaires en Afrique francophone. Le Mali, le Niger et le Burkina Faso sont très importants pour nous, parce qu'ils sont notre groupe cible. Ce ne sont pas seulement les transporteurs, mais aussi les constructeurs de routes et des exploitants miniers, pétroliers et gaziers. En fait, vous voyez dans beaucoup de ces pays une grande évolution dans le domaine de pétrole, du gaz et des mines. Surtout au Niger. Pour le Burkina, cela se voit dans le domaine de la construction des routes. Et aussi au Mali, nous voyons après une période difficile, une transformation très rapide. Dans ces trois pays, nous faisons déjà des affaires, ce qui est un avantage pour nous. Nous y allons régulièrement. Nous offrons une formation aux conducteurs et aux mécaniciens de nos clients. Nous travaillons même sur la mise en place des bureaux dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, dont le Burkina Faso».



Pour finir la journée Van Vliet Holland Trucks B.V. a organisé une petite réception de réseautage.

IMPRESSIONS JOUR 3 DE LA MISSION COMMERCIALE 2015 ROTTERDAM



Agence Passif
Abdoul Tassemo – Directeur Général
Pays: Burkina Faso
Secteur: Transport, Logistique

Profil de l'entreprise

«Agence Passif est active dans la vente de véhicules et pièce détachées. L'entreprise est dans le domaine du transport, logistique, marchandise, du commerce général et de l'électricité général».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«Je remercie la NABC, parce que j'ai pu faire un contact avec lequel, nous allons former une société. Dès que je rentre au Burkina Faso, nous finaliserons les détails, avec l'Ambassade et la Chambre de commerce. Nous allons rapidement voir ce qu'on pourrait faire dans le transport et la logistique entre le Burkina Faso et les Pays-Bas».

Comment avez-vous trouvé le Forum et les visites d'entreprises d'aujourd'hui?

«Le programme était vraiment impeccable. Nous avons pu discuter entre partenariats, B2B. C'était une bonne occasion de toucher directement les hommes d'affaires néerlandais, maliens, nigériens. Pour la visite à Intermotive, j'ai beaucoup appris, surtout en ce qui concerne les pièces détachées, avec lesquelles j'avais des problèmes au Burkina pour les livrer et pour en avoir. Franchement, c'est une bonne occasion d'être en contact direct avec ce type de sociétés sur place».

Rolto Promo

Pascal Ouango – Directeur Général
Pays: Burkina Faso
Secteur: Médical, Transport, Logistique



Profil de l'entreprise

«Rolto Promo est une entreprise spécialisée dans la vente de matériel médical et la promotion pharmaceutique».

Quelles sont vos attentes de cette mission commerciale?

«Mes attentes sont d'entrer en contact avec des sociétés locales. Également obtenir un financement avec des sociétés ou des structures de financement».

Aujourd'hui nous avons visité des entreprises dans le secteur automobile. Comment avez-vous trouvé cette visite?

«Intermotive sera intéressant pour mon entreprise, parce que nous faisons la livraison. Puisque nous commandons et nous partons installer, nous avons besoin de véhicules pour transporter le matériel d'installation. J'ai déjà discuté avec Intermotive et j'ai déjà demandé un pro forma. Cela me permettra de faire un choix pour voir ce que je peux faire».

Donc c'était un bon contact?

«Oui, un très bon contact».



H.M.N

Mamane Namata Hadja Natou – Directrice Générale
Pays: Niger
Secteur: Automobile

Profil de l'entreprise

«H.M.N est active dans le commerce général, le véhicule, les pneus et pièces détachées d'occasion».

Comment avez-vous trouvé les visites d'entreprise d'aujourd'hui?

«Très clair. C'était bien détaillé dans la norme logique. J'étais vraiment très impressionnée par la visite. C'est la première fois que je participe à une grande mission commerciale. J'en ai vraiment tiré profit. Je suis fière d'être venue jusqu'à Rotterdam. Cette mission m'a ouvert des portes. J'ai pu connaître le marché international. J'ai vraiment pu profiter du séjour. Tout s'est bien passé».

SONITRACOF SARL

Kassoum Boubacar – Directeur Général
Pays: Niger
Secteur: Environnement

Profil de l'entreprise

«La SONITRACOF est une société Nigérienne de transformation et de commercialisation du fumier. La société intervient dans le recyclage, dans la revalorisation et le tri des déchets».



Est-ce votre première participation à une mission commerciale organisée par la NABC?

«Non, ce n'est pas la première fois. J'ai participé à plusieurs salons, forums et à plusieurs ateliers dans plusieurs pays. Toutefois, pour les Pays-Bas, c'est la toute première fois».

Quel est votre objectif dans cette mission commerciale?

«Mon objectif est de rentrer chez moi avec beaucoup d'expérience et beaucoup de partenariats, s'il faut les appeler ainsi».

Aujourd'hui nous venons de visiter plusieurs entreprises dans le secteur de l'automobile. Est-ce qu'ils seront intéressants pour votre entreprise?

«Mais bien sûr, ils seront intéressants, car aujourd'hui toutes les sociétés au monde ont leur parc automobile. Surtout la notre, où nous intervenons dans le ramassage des ordures avec des camions de ramassage. Il y a aussi des véhicules pour le personnel. C'est vraiment avantageux».

JOUR 4 - MERCREDI 15 AVRIL: LES VISITES D'ENTREPRISES NÉERLANDAISES DANS LES SECTEURS 'INDUSTRIE LAITIÈRE' ET 'INDUSTRIE COSMÉTIQUES, BIJOUX, TEXTILES'



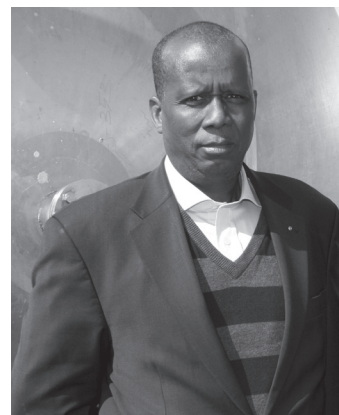
La première visite d'entreprise de la quatrième journée a été chez **Van den Heuvel Dairy & Food Equipment**, qui se compose d'un petit producteur de lait et une grande opération unitaire laitier. Dans la fabrication du fromage, la délégation a pu voir une ligne de la tenue de fromage et le processus du stockage du lait.

La force de Van den Heuvel Dairy & Food Equipment est l'ensemble du matériel utilisé neufs et rénovés, spécialement appliqué aux souhaits du client. L'entreprise fait beaucoup d'affaires dans plusieurs pays africains, mais aussi partout dans le monde, où les lignes de production sont mis en place et des formations et du service sont données.

La deuxième visite d'entreprise a été chez **Aheco African Food & Cosmetics BV**. C'est un marchand en gros de la nourriture africaine et des cosmétiques. Ils sont spécialisés dans l'importation et la distribution de leurs produits partout dans le monde. Ils fournissent à beaucoup de magasins africains, connus comme des 'Afro Shops'.



IMPRESSIONS JOUR 4 DE LA MISSION COMMERCIALE 2015 ROTTERDAM



Nima Industries Kosam
BA Cheick Oumar – Directeur Général
Pays: Mali
Secteur: Industrie Laitière

Profil de l'entreprise

«Nima Industries Kosam est active dans le conditionnement du lait en poudre au Mali, à Bamako».

Comment avez-vous trouvé cette mission commerciale?

«La mission commerciale de façon globale s'est très bien déroulée. On a les contacts que nous recherchions. Dans mon domaine, j'ai un projet de laiterie que je voudrais monter au pays. Avec les contacts que j'ai pu avoir, je pense que je peux franchir un bon partenariat pour faire démarrer le projet».

Ce matin nous avons visité l'entreprise Van den Heuvel Dairy & Food equipment. Est-ce que cette visite était intéressante pour votre entreprise?

«Oui, c'était vraiment intéressant. Pas par rapport au lait liquide, parce que chez nous en Afrique, les vaches laitières comme ici, on en n'a pas. Donc nous sommes toujours obligés de travailler comme matière première avec le lait en poudre. Ce que j'ai vu m'a suffisamment informé, parce que cela fait déjà deux ou trois ans que je suis sur le projet. Pourtant tous les partenaires que j'avais rencontré dans les autres pays, me montraient simplement des films vidéos du processus. De voir le processus de mes propres yeux, c'est honnêtement ma première fois. J'ai vraiment bien été renseigné, ce qui me permet de bien avancer dans le projet».

Djita DEM
Dr. Cissé – Directrice Générale
Pays: Mali
Secteur: Aviculture et Pisciculture

Profil de l'entreprise

«Je suis actuellement dans le secteur pharmaceutique. J'ai lancé une filiale dans l'aviculture et la pisciculture. Je participe à la mission commerciale pour chercher des partenaires dans ces domaines».



Quelle est votre première impression de cette mission commerciale?

«Je pense que c'est une bonne chose, mais il est vrai que moi je suis un peu restée sur ma faim. Le premier jour je n'y étais pas. Je n'étais pas encore arrivée. Je n'ai pas pu rencontrer des partenaires en pisciculture et aviculture, mais j'ai fait d'autres rencontres dans les secteurs de textile et de la cosmétique. Voilà, cela m'a donné d'autres idées. Mais comme je suis encore là pour 2 jours, les organisateurs sont entrain de chercher des partenaires pour que je puisse les rencontrer et tisser une relation commerciale vraiment solide».

Est-ce que vos attentes et vos objectifs ont été satisfaits?

«Je ne peux pas encore le dire pour le moment, parce que je n'ai pas encore rencontré des partenaires, mais j'ai vraiment eu beaucoup d'idées, pour d'autres domaines que je n'avais même pas envisagé. Donc je suis d'avis que la mission a été une bonne chose».



KALOJE

Mme Konde Diahara Thomas – Chargée de Programme

Pays: Mali

Secteur: Agro-alimentaire, Cosmétique

Profil d'entreprise

«L'entreprise fait partie du secteur agro-alimentaire et des huiles végétales, plus précisément dans le beurre de karité. Nous produisons des savons, des pommades et des crèmes à base de beurre de karité».

Est-ce votre première mission aux Pays-Bas?

«Oui, c'est la première fois que nous faisons une mission aux Pays-Bas. Nous sommes déjà allés en France et aux Etats Unis. C'est la première fois que nous venons aux Pays-Bas, parce que nous n'avons pas de partenaire néerlandais pour le beurre de karité, ni pour ses produits dérivés».

Comment avez-vous trouvé cette mission commerciale?

«Pour un premier contact, on peut dire que cela s'est assez bien déroulé. Nous avons quand même eu deux ou trois contacts, dont nous espérons qu'ils vont se concrétiser sur le terrain. Pour le beurre de karité, le marché est un peu fermé. Ils ne connaissent même pas le beurre de karité, alors qu'avec le beurre de karité on peut faire plusieurs choses. Ils connaissent tout juste les produits dérivés, c'est-à-dire les savons».

La visite d'entreprise, était-elle favorable pour votre business?

«Nous étions dans le bon secteur, parce qu'aujourd'hui nous sommes allés voir une entreprise qui importe des produits africains. C'était vraiment intéressant. Hier nous étions chez une autre, qui faisait des produits équitables».

SPH – Savonnerie Parfumerie du Houet
Mme Rakiatou – Responsable Commerciale
Pays: Burkina Faso
Secteur: Agro-alimentaire



Profil d'entreprise

«SPH fabrique des cosmétiques à base du beurre de karité. C'est-à-dire les savons, des pommades, des crèmes, des lotions et des variétés de savons de toilettes et de savons de ménage».

Quelles étaient vos objectifs à propos cette mission commerciale?

«Mes objectifs étaient de rencontrer des opérateurs économiques néerlandais, qui sont intéressés dans le beurre de karité pour la fabrication des produits cosmétiques à la base de ce beurre».

Comment se sont déroulées les visites d'entreprises pour vous?

«Hier nous avons visité une entreprise qui importent des produits africains, mais en petites quantités. Par contre, la deuxième visite a été très positive. Ils étaient très intéressés dans nos produits. Ils les ont beaucoup appréciés, car ils sont prêts à placer des commandes. Nous attendons le retour de cette entreprise».

LA CONCLUSION À PROPOS LA MISSION COMMERCIALE AUX PAYS-BAS 2015

Mme Marina Diboma - Chef de projets à NABC



«La mission commerciale a été un succès, malgré les problèmes de visas qui ont empêchés certaines personnes d'arriver à temps. L'enthousiasme parmi les entrepreneurs africains, l'enthousiasme parmi les entrepreneurs néerlandais qui ont répondu surtout avec beaucoup de joie à l'annonce pour le forum et qui ont massivement contacté la NABC pour recevoir des délégués dans le cadre de visites d'entreprises. Je pense qu'à ce niveau les deux parties ont pu trouver leur compte. Des entreprises africaines qui venaient chercher des partenaires néerlandais ont pu en trouver. D'autres venaient pour une expérience technique, qui ont pu en avoir dans le cadre de visites d'entreprises. D'autres venaient dans le cadre de recherche financement, qui ont pu

être en contact avec des fonds d'investissements. C'était une première grande mission venant de trois pays. Nous espérons que cette mission ouvrira des portes à de plus grandes activités et à des partenariats pour lancer des projets».

Irene Visser – Directrice de NABC

Quelle est votre conclusion concernant cette mission commerciale?

«C'est un signal très positif à la communauté d'affaires néerlandaise, qu'il y a tellement d'intérêt des entreprises pour ces trois pays. C'est l'une des premières fois que nous recevons les PME de ces trois pays ensemble. Et ce que nous avons vu, en particulier lors des visites d'entreprises et pendant les séances B2B, c'est qu'il y a vraiment de l'intérêt venant des entreprises néerlandaises, à faire des affaires avec ces trois pays. Il y a tellement de secteurs qui ont été traités pendant cette mission. Nous voyons un intérêt particulier dans l'agriculture, l'industrie laitière, le transport, l'industrie des cosmétiques et ainsi de suite... Je crois qu'il y a des contacts très précieux qui ont été faits pendant cette mission».



Est-ce qu'il y aura une mission similaire dans le futur?

«Nous sommes actuellement en conversation avec les présidents des trois chambres de commerce, du Niger, du Mali et du Burkina Faso. Il y a certainement un désir de continuer. C'était une première étape. Il y a tellement d'industries, car nous avons eu un large choix. Nous devons faire le bilan pour voir quels secteurs sont prioritaires, tant aux Pays-Bas que parmi les trois pays africains. Nous travaillons également sur une mission de suivi des Pays-Bas en Afrique de l'Ouest, où nous voulons aussi faire de nouvelles connaissances dans certains secteurs. C'était un bon début, nous voyons certainement une collaboration à long terme. L'ambassade néerlandaise au Mali prévoit également d'inscrire ce plan dans la continuité».

L'ORGANISATION DE LA NABC DE LA MISSION COMMERCIALE



De gauche à droite: Aafke Mak, Celeste Flores, Marina Diboma, Joana van Halsema, Quirine de Graaf, Paul Njoroge.

Reportage photographique – Mission Commerciale 2015 aux Pays-Bas



(Photos: Philippe Mbundu)

Ambassade du Royaume des Pays-Bas à Bamako

Adresse: Rue 437

Hippodrome

Bamako, Mali

Téléphone: (+223) 20 21 56 11

Fax: (+223) 20 21 36 17

E-mail: bam@minbuza.nl

www.lemali.nlambassade.org

Netherlands African Business Council (NABC)

Adresse: Prinses Margrietplantsoen 37 (WTC)

2595 AM

Den Haag

Téléphone: (+31) 70 30 43 618

Fax: (+31) 70 30 43 620

E-Mail: info@nabc.nl

www.nabc.nl