



23 Novembre 2016

Ordre du Jour

23 novembre 2016

Présentation de l'entreprise Menuiseries ELVA

Alain MECHINEAU, Président - Menuiseries ELVA

Présentation de la mission de prospection collective Vendée International en Afrique

Fernando DELGADO, Conseiller International CCI Vendée

« L'Afrique : marché d'avenir ? »

Etats des lieux et potentialité du marché africain

Thibaud KURTZ, Consultant Afrique

&

« Action collective en Afrique : GIE Menuiserie Avenir »

Véronique RENOUE, Directrice Commerciale - Menuiseries ELVA

Christophe AIRIAU, Directeur Export - JH Industries

Echanges et Questions

&

Actualités de Vendée International

Yves BROCHARD, Président de VENDEE INTERNATIONAL



Présentation des Menuiseries ELVA

Alain MECHINEAU, Président - Menuiseries ELVA



Mission de prospection collective Vendée International en Afrique

Fernando DELGADO, Conseiller International CCI Vendée

MISSION AFRIQUE

FRANCOPHONE « à la carte »

28 novembre - 2 décembre 2016

CCI International et la Région des Pays de la Loire vous proposent un pack mission adapté à vos besoins !

avec l'appui financier de la Région
des Pays de la Loire
en partenariat avec Business France et le
réseau des CCI françaises à l'international

Programme de RV individuels ciblés et qualifiés
**2 PAYS AU CHOIX : Algérie, Maroc,
Tunisie, Cameroun, Côte d'Ivoire,
Sénégal...**

Avant de partir :

**Validez le potentiel du
marché**

- ✓ Un RV individuel avec un expert
- ✓ Un pré diagnostic réalisé par votre Conseiller CCII pour évaluer les actions à prévoir pour réussir sur ce marché et établir un cahier des charges

New

Sur place :

**Rencontrez des prospects,
testez votre offre**

- ✓ Programme de RV B2B ciblés et qualifiés grâce au réseau de nos partenaires en Afrique
- ✓ Rencontres avec les communautés d'affaires locales et françaises
- Identification d'offres de partenariat EEN**

New

Après...

**Capitaliser sur votre
mission**

- ✓ Partagez et bénéficiez de retours d'expérience, mise en relation avec des entreprises de la région expertes sur ce pays
- ✓ Réalisation par votre conseiller CCII d'un plan d'actions individuel post mission
- ✓ Un check-up marché** : une veille marché sur mesure, offerte pendant 3 mois

PROGRAMME PREVISIONNEL MISSION

- CES LAS VEGAS – 5-8 janvier
- HONGKONG – CHINE (Shanghai+Qingdao)
- Amérique du Nord
- E.A.U focus numérique & agro-alimentaire – 19-22 mars
- EUROPE PROCHE
 - Allemagne
 - Espagne / Italie
- AFRIQUE FRANCOPHONE (y compris Maghreb) – 2nd semestre



« L'Afrique : marché d'avenir ? »
Etats des lieux et potentialité du marché africain
Thibaud KURTZ, Consultant Afrique



Généralités

- Grand continent, grande diversité des marchés, évolution économique positive depuis le début des années 2000
- Ruée économique vers l'Afrique impulsée par la Chine et taux de croissance élevés soutenus par les matières premières



Taille du PIB en 2015			
Pays	Classement monde	Classement Afrique	Volume Mds \$
Nigéria	23	1	481
Egypte	31	2	330
Afrique du Sud	32	3	312
Algérie	55	4	166
Angola	59	5	102
Maroc	61	6	100
Côte d'Ivoire	96	n.d.	31
Sénégal	121	n.d.	13

Source : Banque mondiale

<http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>



Facilité de faire des affaires

Classement mondial des économies africaines

Maurice	49	Kenya	92
Rwanda	56	Egypte	122
Maroc	68	Côte d'Ivoire	142
Botswana	71	Sénégal	147
Afrique du Sud	74	Algérie	156

Source : Banque mondiale

<http://français.doingbusiness.org/rankings>



« L'Afrique : marché d'avenir ? »

Etats des lieux et potentialité du marché africain

Généralités Suites

- Une croissance continentale qui ralentit (1,6% – notamment grandes économies (Afrique du Sud, Nigeria, Algérie, Egypte)
- Certaines économies parmi les plus dynamiques au monde sont en Afrique – taux de croissance >6% (Ethiopie, Rwanda, Tanzanie, Kenya, Côte d'Ivoire et Sénégal)
- Globalement Afrique reste le continent où l'environnement des affaires est le plus difficile



« L'Afrique : marché d'avenir ? »

Etats des lieux et potentialité du marché africain

Apparition de classes moyennes et opportunités

- Apparition d'une classe moyenne – besoins divers : services, bien de consommation, infrastructure, énergie, agriculture.
- Débat sur les chiffres (Nestlé) mais croissance indéniable. En 2014, est. 130M africains gagnaient entre 350\$ et 1800\$/mois.
- Forte concurrence des pays asiatiques – Chine notamment - mais opportunités pour européens. Savoir vivre et qualité du Made in France.
- Contrainte et avantage du barrage de la langue.
- Internet 146M d'utilisateurs Facebook en Afrique mais taux pénétration 12%.

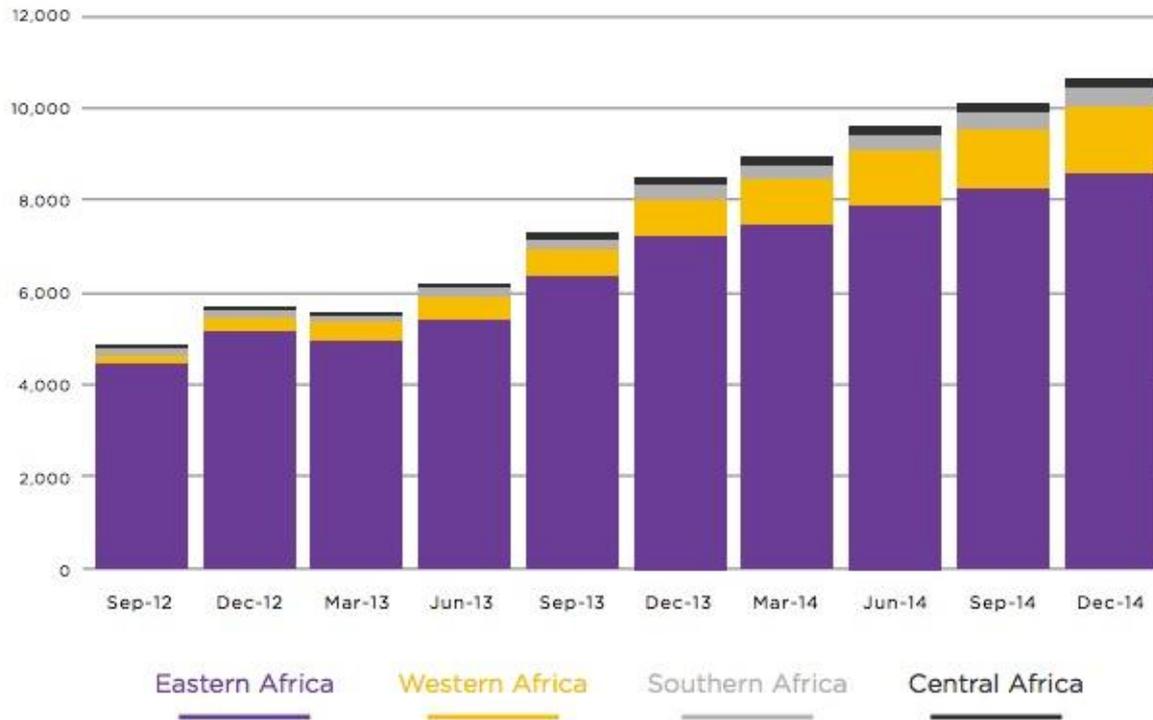


« L'Afrique : marché d'avenir ? » Etats des lieux et potentialité du marché africain

Source: GSMA Mobile Money Programme

Monthly mobile money transactions

\$ million



« L'Afrique : marché d'avenir ? »

Etats des lieux et potentialité du marché africain

Conseil pour aborder les marchés africains

- Affiner par pays.
- Evolutions peuvent être extrêmement rapides (ex: Afrique du Sud et Botswana pour énergies renouvelables).
- Pas d'afro-pessimisme ni d'afro-optimisme.
- Avoir un réseau de collecte d'information et recherche d'une personne sur place (agents pays, VIE, UBIFRANCE, Ambassades, UE). Gratter le vernis et oublier les préjugés (corruption, dynamisme, etc.).
- Considérer les pays comme : porte d'entrée et/ou pays niches.



Merci

thibaudkurtz@gmail.com
horizonafrika.co

Partages d'expériences



Actions collectives en Afrique : GIE Menuiserie AVENIR

Véronique RENOU, Directrice Commerciale - Menuiseries ELVA

Christophe AIRIAU, Directeur Export - JH Industries



Menuiserie Avenir

Pôle Atlantique de Menuiserie Industrielle



Menuiserie Avenir



Commission Export

- Pôle de référence régional
- 40 adhérents
- Fabricants de menuiseries intérieures et extérieures
- Soutenue par :

- Créée en mars 2014
- Création du GIE en juillet 2016
- 6 Membres :

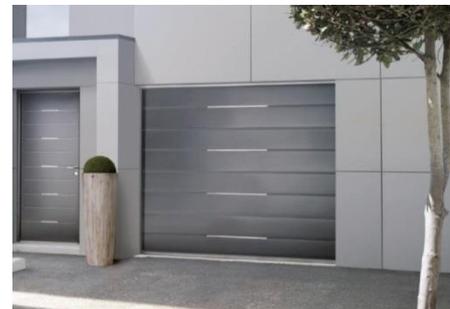
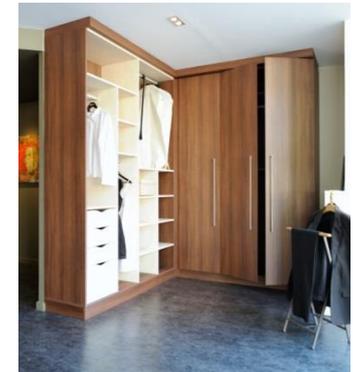


Des Savoir-Faire complémentaires

Menuiseries Extérieures
(portes et gaines techniques)



Menuiseries Intérieures
(fenêtres tout matériaux et portes de garage)



Expériences à l'export de chaque entité

HUET & ELVA

CAE de 6M d'euros

Maghreb, Afrique Noire, Moyen Orient

(8 postes dédiés) 4 commerciaux / 4 sédentaires

MINCO, SEGAL, COMEC et Vendôme

Export d'opportunités

Pas de structure export



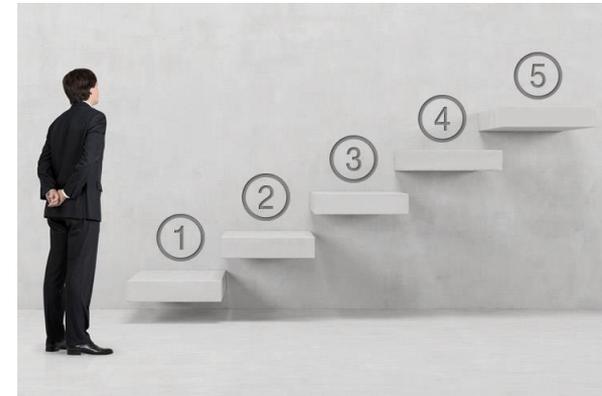
Objectifs du partenariat

- Chasser en meute
- Avoir une offre globale
- Etre connu et reconnu sur les pays ciblés
- Cible clients :
Promoteur haut standing ou luxe pour collectif ou individuel, ERP, tertiaire et hôtels.
- Objectif CA supplémentaire à 3 ans : 3 M d'€



Etapes successives du partenariat

1. Création d'une plaquette commerciale regroupant les produits
2. 1ère mission commune de prospection au Maroc en mars 2015
3. Participation à Batimat 2015 avec un stand Menuiserie Avenir Export
4. Création d'un GIE (gestion d'un budget de 300 000€/an)



Déploiement Commercial

- Nouveau ciblage : Afrique noire francophone : Côte d'Ivoire, Sénégal et Cameroun
- Choix d'un partenaire commercial HBCA ayant représentation locale sur ces 3 pays
- Mission : Détecter, sélectionner, approcher les décideurs/prescripteurs en lien avec notre activité
- Coordonner et présenter les offres entreprises aux clients finaux
- Démarrage sur terrain : novembre 2016



Les partenaires



- Conseil pour l'appui à la création de groupement à l'export
- Réflexions sur le budget de création et de fonctionnement
- Identification des aides et dispositifs nécessaires à la mise en place du projet
- Appui à l'identification des objectifs individuels et collectifs recherchés, les cibles pays, le plan d'action à mettre en place
- Suivi du projet



- Subventions
- Soutien financier



- Formation aux produits MAE de l'équipe HBCA
- Analyse du potentiel marché
- Actions commerciales
- Suivi et animation



Actualités Vendée International

Yves BROCHARD, Président



Retour sur la mission Algérie

- Mission Algérie Novembre 2015 – 12 entreprises
- Accueil de la délégation de la CCI AF Mars 2016
- Structuration d'un projet de représentation commerciale commune aux 9 entreprises
- Groupement en constitution
- Le projet doit être présenté devant la région prochainement



Retour sur la soirée internationale de la CGPME 2/6/16

« Connaitre les réseaux régionaux
d'entrepreneurs pour mieux exporter »

Présentation de Vendée International
Témoignage d'Eddy DAUNAS de TECAUMA



Retour sur la réunion thématique ICD 6/10/16

« L'exportation de vos collaborateurs »

- Une approche pluridisciplinaire (juridique, managériale, etc.)
- Une vingtaine de participants
- Des échanges porteurs
- Le témoignage d'une salariée de Fleury Michon expatriée au Canada



Projets 2017

- Mise en place du partenariat avec les écoles et université à partir de janvier 2017
- Organisation de «petits déjeuners» Primo exportateurs
- Mission de prospection au Danemark
1^{er} Semestre 2017
- 3 ou 4 réunions thématiques



Merci pour votre attention

