

26 août 2019 (lun)

2e assemblée générale de l'ACCP Documents

# Recommandations pour le développement en Afrique

– Présentation par la voix des chefs de file –

Toyota Tsusho (SA)

Groupe de travail de la table ronde public-privé TICAD7

Co-animateur

Yutaka Hada

# 1. Situation des entreprises japonaises entrant en Afrique

---

# ■ La situation des entreprises japonaises entrant en Afrique, considérée comme dernière frontière, est la suivante :

- Filiales japonaises

39 pays **543** sociétés (\*1)



- Afrique Sub-saharienne (\*2)

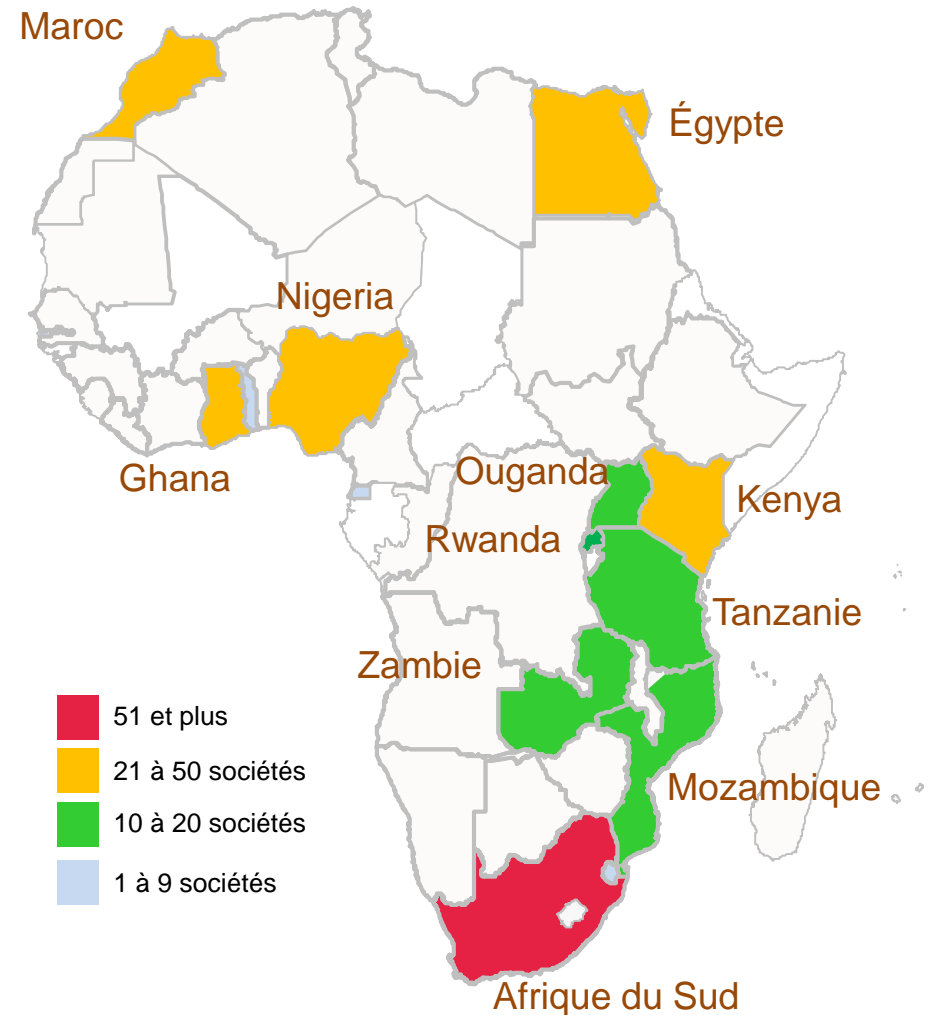
(\*2 Hors Afrique du Sud et 6 pays d'Afrique du Nord)

32 pays **233** sociétés

(Remarque)

Birmanie **249** sociétés

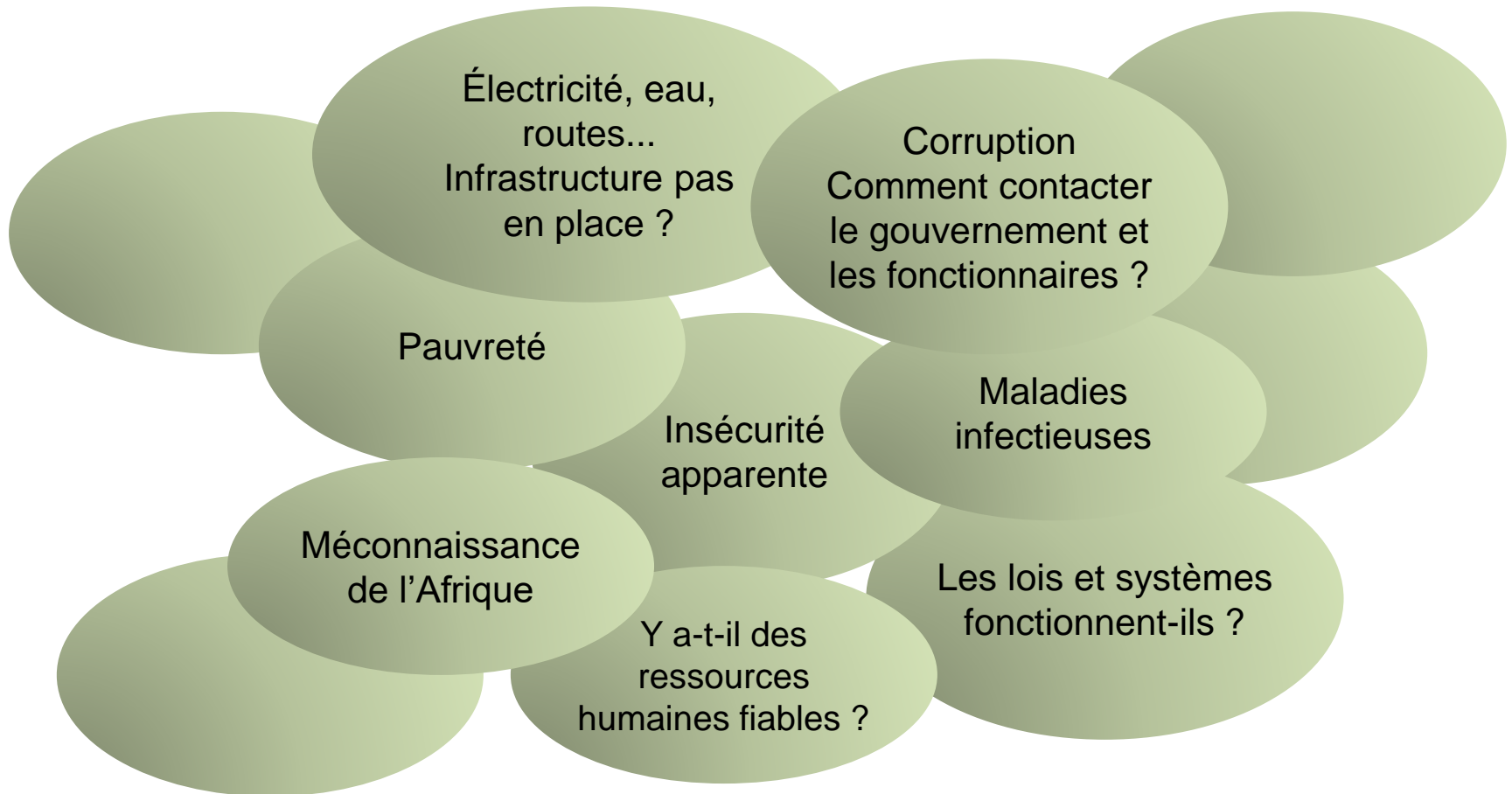
Vietnam **1,474** sociétés



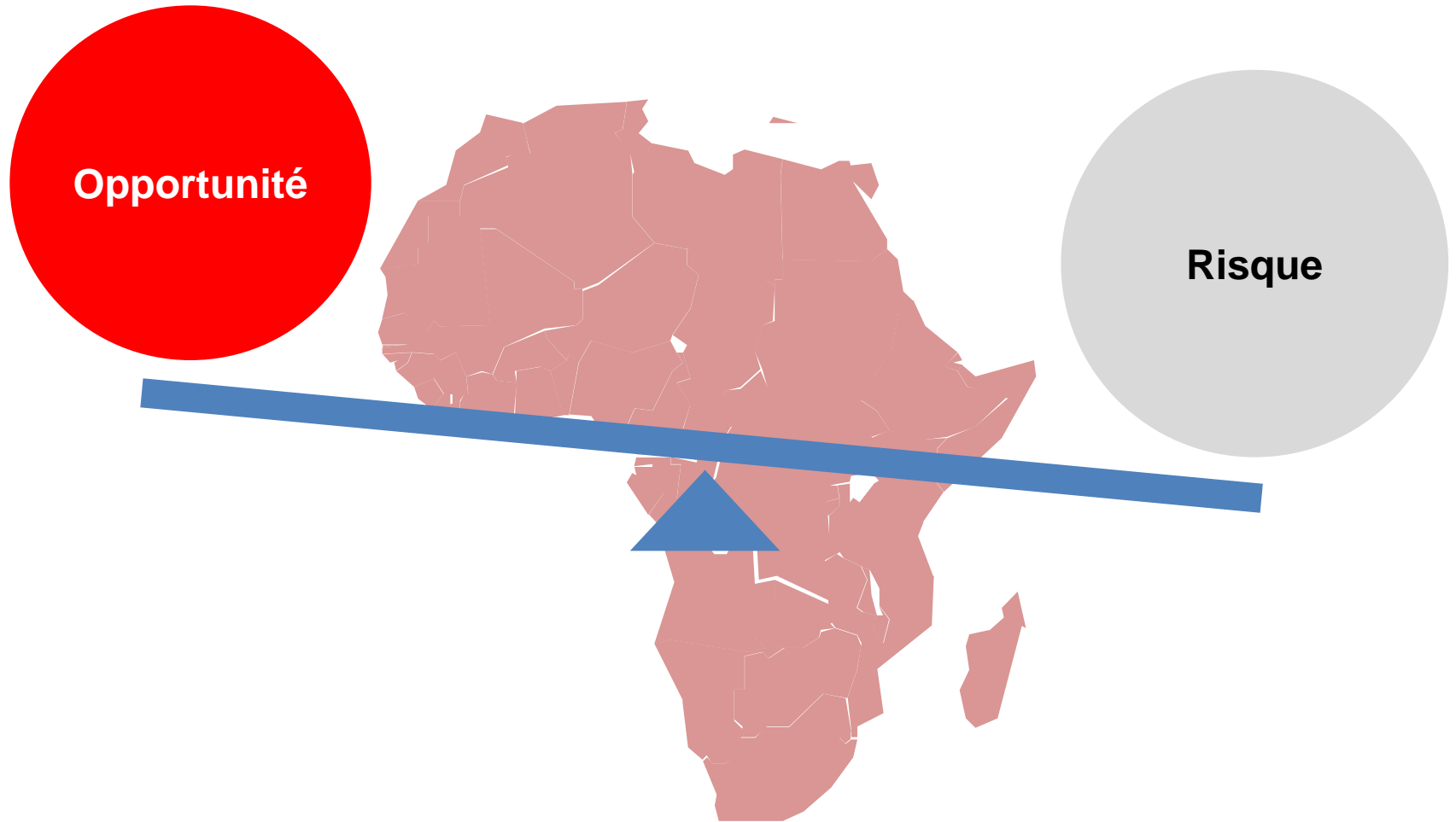
(\*1) Nombre de filiales japonaises converties en sociétés locales.

Si une même société s'est introduite dans plusieurs pays, elle est comptabilisée plusieurs fois.

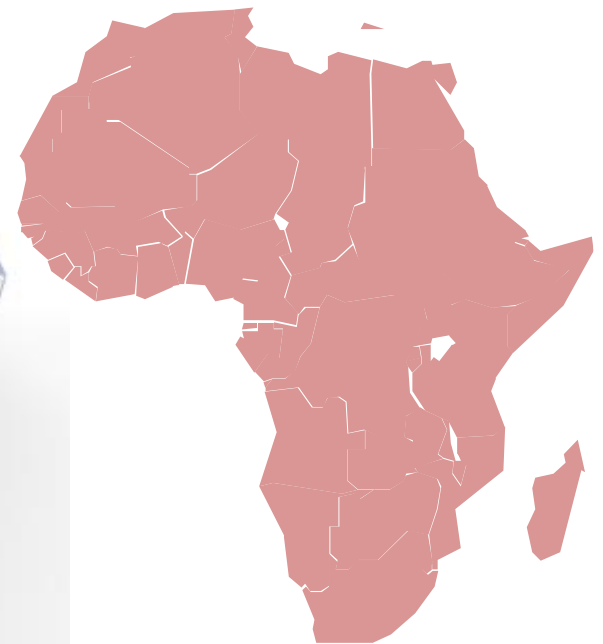
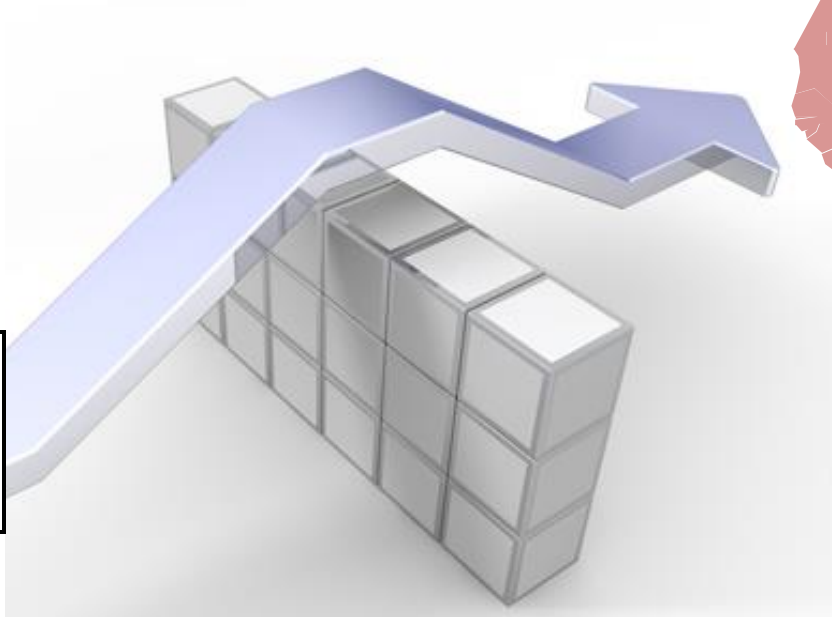
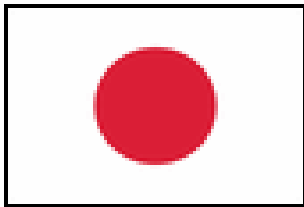
■ Les entreprises japonaises entendent souvent parler  
"d'anxiété" et "d'égarement"



- Rapport entre opportunités et risques en Afrique, beaucoup de sociétés japonaises prennent peut-être **encore des risques un peu plus importants**



- À l'opposé, de plus en plus de **start-ups** et de **PME** font face aux risques, surmontent divers obstacles et se développent en Afrique



## 2. La voix des chefs de file

---

## ■ La voix des entreprises leaders (depuis "Progrès en Afrique", de la Keizai Doyukai)

- Entretiens individuels avec 30 sociétés japonaises opérant en Afrique

Domaine	Nombre
Alimentation	4
Construction/matériaux	3
Matériaux/chimie	3
Matériaux/chimie	1
Automobile/transport	2
Machinerie	2
Machines électroniques et de précision	3
Éducation	2
Négoce/commerce de gros	2
Commerce de détail	1
Finance	3



Better Health, Brighter Future



\* En outre, 4 autres entreprises souhaitent ne pas être citées



## ■ La voix des chefs de file (1)

1 Malgré les difficultés liées, **l'entrée précoce a une grande valeur**



- Il y a peu de concurrents par rapport à la zone de l'ASEAN. Par ailleurs, les risques sont nombreux mais surmontables avec une étude et une préparation approfondies, offrant des profits aux pionniers.
- Les transferts depuis des marques établies sont rares, et l'entrée est difficile une fois le jeu des entreprises établi.

2 Les affaires en Afrique prennent du temps. Travailler **à long terme**.



- Un bond ne produira pas de résultat important. Pour emprunter la bonne voie, il faut persévérer et poursuivre des activités sur place durant au moins 10 ans.
- Beaucoup de choses en Afrique sont impossibles à comprendre sans essayer, la procédure est de commencer petit, par étapes, et de se développer en surveillant la situation.

## ■ La voix des chefs de file (2)

### 3 Je suis convaincu que **les atouts du Japon seront suffisants**



- L'entreprise amène au "développement suivant" en répondant honnêtement aux besoins des clients (Vente de produits → Maintenance → Services...)
- Historiquement, et en termes de caractère national, la réflexion et l'approche japonaises, "pas dirigées depuis le haut", sont les plus recherchées en Afrique

### 4 Rechercher un large éventail de **partenariats**



- Le contexte culturel varie d'une région à l'autre, et il existe d'importantes différences ethniques. Il est également important d'identifier les pays tiers qui ont une influence sur la région.
- Comme les expériences réussies en Asie ne sont pas directement applicables, l'association avec des entreprises qui connaissent les pratiques africaines est souhaitable.

## ■ La voix des chefs de file (3)

### 5 Impossible de continuer sans idées et soutien au top



- Le président lui-même détermine clairement l'Afrique comme une phase de semis à venir. L'engagement est clairement défini vers l'extérieur.
- Estimant que la société toute entière est un marché qui finira par se développer, nous travaillons selon un engagement sur le long terme.

### 6 La gestion locale est importante



- Respecter les politiques de gestion locale, et ne pas remplacer l'équipe de gestion. L'équilibre entre "laisser faire" et "contrôler" n'est pas si difficile.
- La clé du succès consiste à trouver un partenaire approprié et à établir un lien entre la gestion par les ressources humaines locales et le système japonais.

# 3. Notre expérience

---

**WITH AFRICA FOR AFRICA**



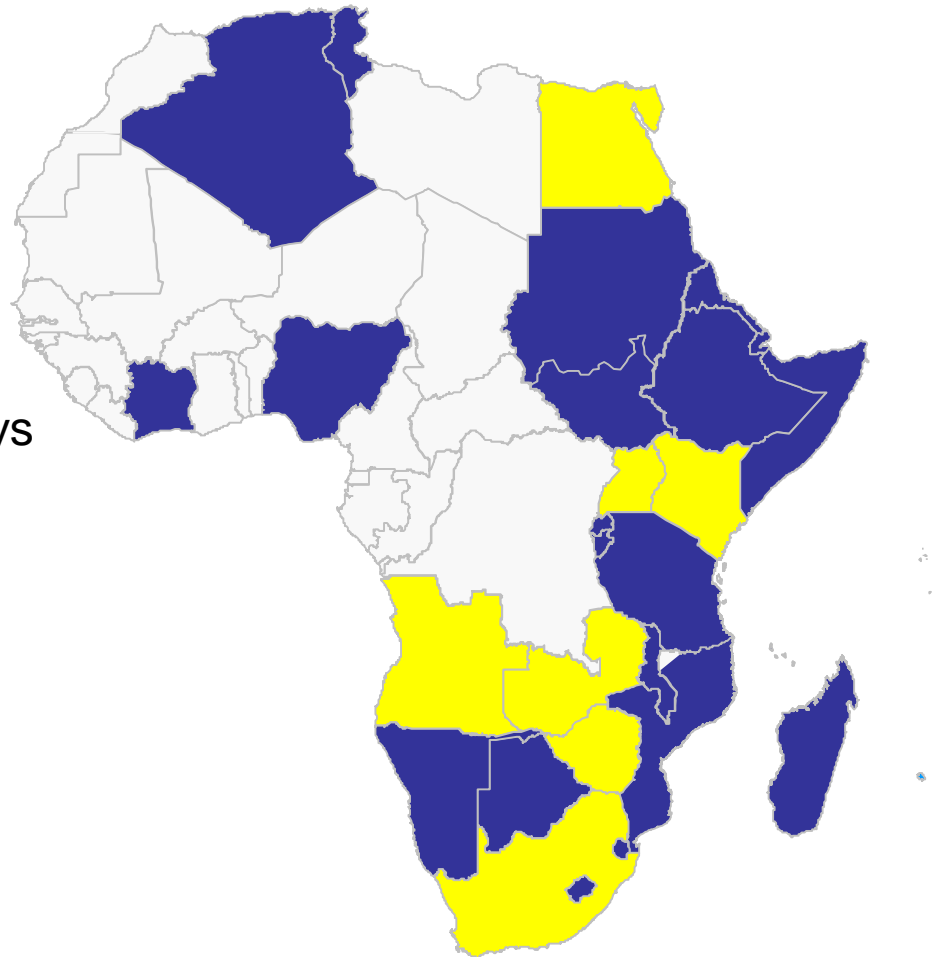
Notre société en 2011 (avant acquisition de CFAO)

- Développement des activités dans le Sud et l'Est de l'Afrique  
L'expansion vers l'Ouest est en cours d'étude, mais rien n'est établi



TOYOTA TSUSHO

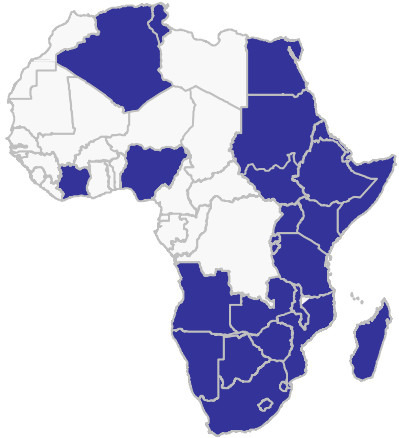
Déploiement sur 30 pays  
(Dont 8 en  
investissement direct)



Depuis l'acquisition de CFAO...

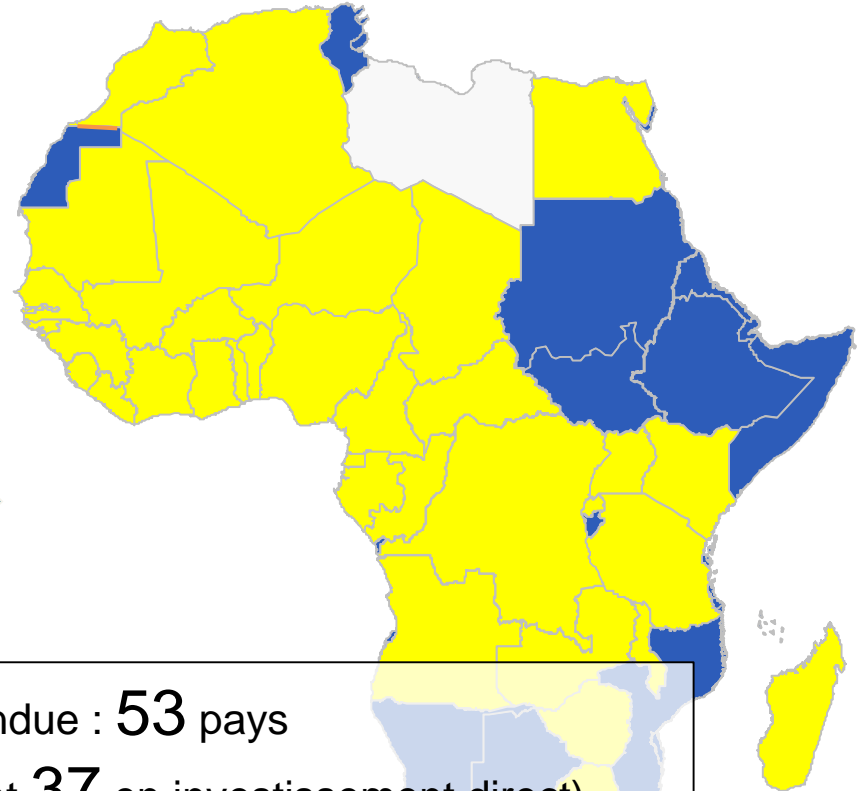
- Obtention d'un **réseau d'activités** et d'**abondantes ressources humaines** sur l'ensemble de l'Afrique

  
TOYOTA TSUSHO  
30 pays



+

  
CFAO  
35 pays



Étendue : **53** pays  
(dont **37** en investissement direct)  
Effectifs : environ **15 500** personnes  
Nombre de sociétés du groupe : **165**

# ■ D'abondantes ressources humaines en Afrique

## ■ TOP de chaque pays pour l'extension des racines en Afrique



- TOP de CFAO pour le Sénégal
- Français, en Afrique depuis 26 ans
- Son épouse est sénégalaise



- TOP de CFAO pour le Nigeria
- Anglo-nigerian



- TOP de CFAO pour le Cameroun
- Français, en Afrique depuis 21 ans
- Son épouse est camerounaise



- Président du siège régional de Toyota
- Tsusho au Kenya (depuis 2009)
- Ancien ambassadeur du Kenya au Japon (2004 - 2009)

## ■ Dirigeants nommés par le siège français de CFAO



- Nationalité Franco-Camerounaise
- Directeur d'exploitation de la section informatique depuis 2007



- Né au Sénégal
- Directeur non-exécutif depuis 2015

4. La résolution des problèmes africains  
(≈ risques) comme une opportunité commerciale



## ■ La résolution des problèmes africains comme une **opportunité commerciale**

- Les problèmes en Afrique sont répartis selon 3 catégories
- 1 Problèmes à la résolution longue, comme la pauvreté, la nutrition, l'hygiène, et problèmes qui nécessitent de se confronter à l'environnement naturel, comme les épidémies
  - 2 Besoins d'amélioration de l'environnement commercial, par exemple lois ou systèmes non mis en place ou non opérationnels
  - 3 Handicap lié à une méconnaissance de l'Afrique (familiarité insuffisante), sécurisation des ressources humaines nécessaires aux activités

1 Problèmes à la résolution longue, comme la pauvreté, la nutrition, l'hygiène, et problèmes qui nécessitent de se confronter à l'environnement naturel, comme les épidémies

## Résoudre les **problèmes africains** = atteindre les **ODD**



Taux de pauvreté (Seuil international de pauvreté de 1,90 dollar par jour)

Afrique sub-saharienne :

**40%**

Monde : 10 %



Proportion d'enfants non scolarisés dans l'enseignement primaire

Afrique sub-saharienne :

H **17%** F **21%**

Monde : H 8% F : 9%



Proportion de personnes souffrant de la faim

Afrique sub-saharienne :

**20%**

Monde : 11 %



Pourcentage de la population ayant accès à une eau potable non contaminée, gérée de manière sûre

Afrique sub-saharienne : **24%**

Monde : 71%



Taux de mortalité avant 5 ans

Afrique sub-saharienne :

**7.8%**

Monde : 4,1 %



Population sans accès à l'électricité

Afrique :

**645 millions**

Monde : 1,2 milliards

Besoins d'amélioration de l'environnement commercial, par exemple lois ou systèmes non mis en place ou non opérationnels

- Nous souhaitons que **les efforts des pays africains eux-mêmes se renforcent.**

Les secteurs public et privé du Japon seront également plus actifs que jamais.

L'Afrique elle-même annonce sa réforme



En 2013, l'Union africaine a annoncé sa vision de la forme à donner à l'Afrique sur le long terme dans son "Agenda 2063"

Les secteurs public et privé du Japon renforcent également l'environnement commercial en Afrique



Remise des « propositions du secteur privé après la table ronde public-privé de la TICAD 7 » au Premier Ministre Abe en avril 2019

Grande amélioration de l'environnement commercial

Classement de la facilité commerciale (Banque Mondiale)

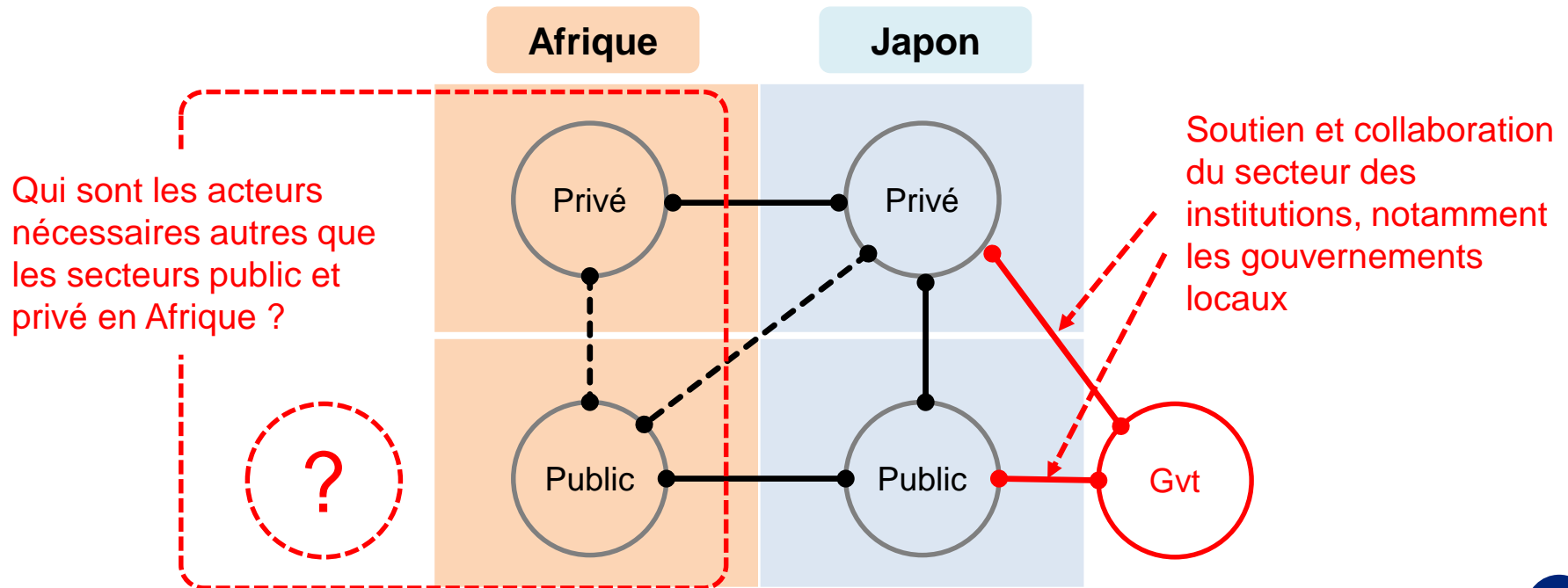
Rang Afrique	Pays	2018	2015
1	<b>Maurice</b>	20	32
-	<b>Thaïlande</b>	27	49
2	<b>Rwanda</b>	29	62
3	<b>Maroc</b>	60	75
4	<b>Kenya</b>	61	108
-	<b>Vietnam</b>	69	90
-	<b>Indonésie</b>	73	109
-	<b>Inde</b>	77	130
5	<b>Tunisie</b>	80	74
6	<b>Afrique du Sud</b>	82	73
7	<b>Botswana</b>	86	72
	⋮	⋮	⋮
-	<b>Philippines</b>	124	103
-	<b>Birmanie</b>	171	167

\* Le Japon est 39<sup>e</sup> en 2018, 27<sup>e</sup> en 2015

3

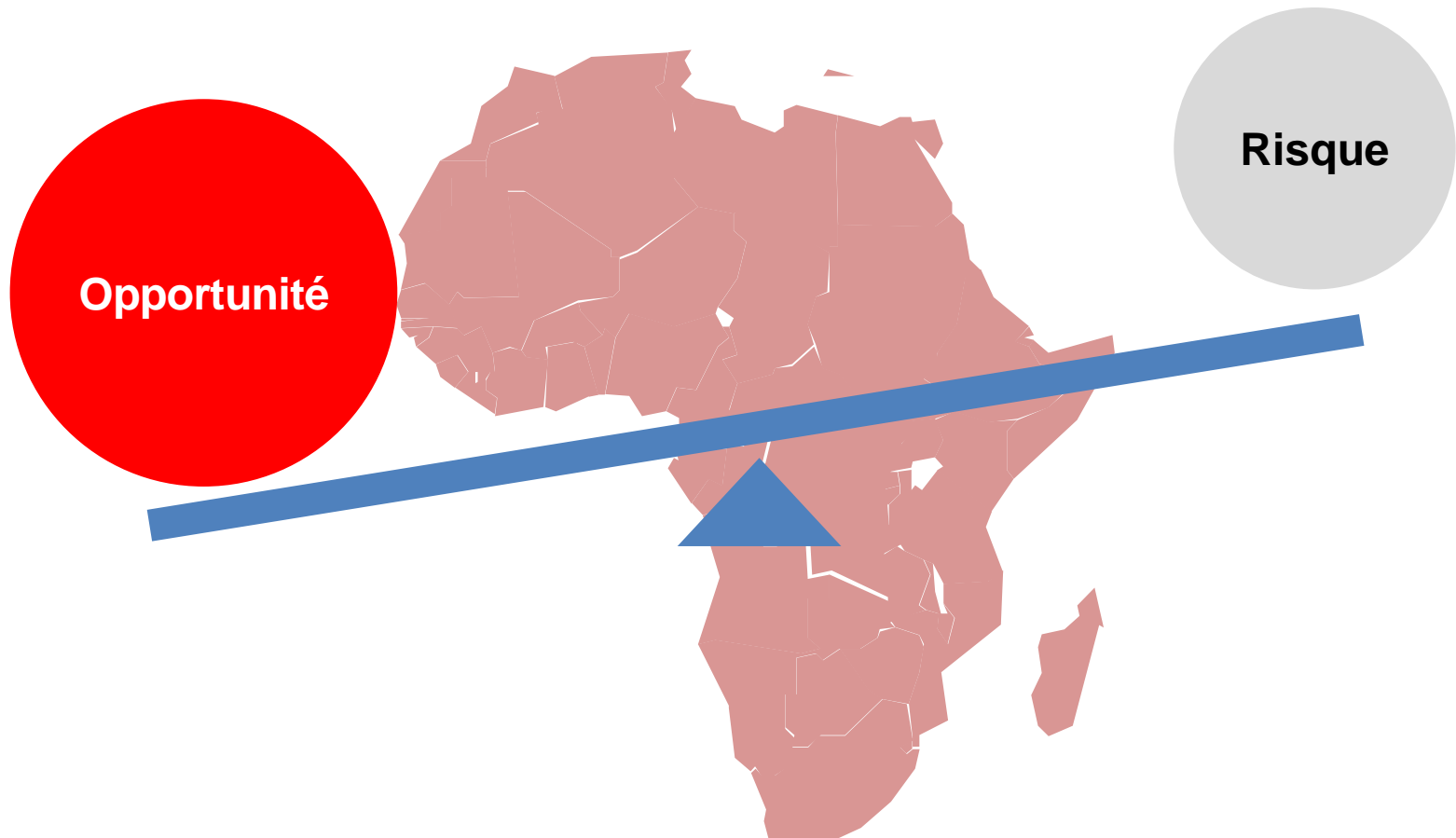
Handicap lié à une méconnaissance de l'Afrique (familiarité insuffisante), sécurisation des ressources humaines nécessaires aux activités

- Les secteurs privés et publics du Japon comme ceux d'Afrique visent une connexion organique pour utiliser efficacement l'ACCP
  - En particulier, dans le domaine de la gestion des déchets, le soutien des gouvernements locaux japonais est également efficace



Avec la Plate-forme Africaine des Villes Propres (ACCP), on s'attend à des efforts et des **actions spécifiques**, qui

- présenteront des opportunités d'activités en Afrique
- soutiendront les entreprises qui prennent des risques pour se développer



Merci de votre attention !

**WITH AFRICA FOR AFRICA**



# ■ Session de présentations commerciales : Qu'attendez-vous de l'Afrique ?

La voix des chefs de file

- 1 Malgré les difficultés liées, **l'entrée précoce a une grande valeur**
- 2 Les affaires en Afrique prennent du temps. Travailler **à long terme.**
- 3 Je suis convaincu que **les atouts du Japon seront suffisants**
- 4 Rechercher un large éventail de **partenariats**
- 5 Impossible de continuer sans **idées et soutien au top**
- 6 **La gestion locale** est importante