VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR ET DE L'INVESTISSEUR WALLON EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT

Déclaration de non-responsabilité

Bien que l'AWEX (Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Étrangers) s'efforce d'inclure des informations exactes et à jour, elle n'offre aucune garantie, expresse ou implicite, quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations fournies dans cette publication. L'AWEX peut modifier cette publication à tout moment sans préavis, et décline toute responsabilité quant à sa mise à jour. L'AWEX n'offre aucune garantie, expresse ou implicite, et décline toute responsabilité à l'égard de l'utilisation de la présente publication.

L'AWEX vous accorde par la présente le droit d'afficher, de conserver et de reproduire des copies de cette publication à des fins personnelles sous réserve des conditions suivantes :

(a) La publication peut être utilisée à des fins internes uniquement et ne peut être ni vendue ni distribuée à des fins commerciales ou politiques ;
(b) La publication ne peut pas être modifiée, diffusée, republiée ou transmise de quelque manière que ce soit ;
(c) L'avis relatif aux droits d'auteur doit apparaître sur chaque exemplaire du document ou de toute partie de celui-ci.

Feel inspired

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR ET DE L'INVESTISSEUR WALLON EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

© AWEX 2020

Place Sainctelette 2
1080 Bruxelles
Belgique

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION GENERALE SUR LE PAYS 1
   1. BREF HISTORIQUE 2
   2. L'AFRIQUE DU SUD EN QUELQUES CHIFFRES 3
   3. RELIGION 4
   4. ORGANISATION ADMINISTRATIVE 4
   5. INFORMATIONS ECONONOMIQUES ESSENTIELLES 4
2. RELATIONS BILATERALES 7
   1. LA BELGIQUE EN AFRIQUE DU SUD 8
   2. ACCORDS ET TRAITES 11
   3. COOPERATION AU DEVELOPPEMENT 11
   4. RELATIONS COMMERCIALES 12
   5. INVESTISSEMENTS ETRANGERS RECIPROQUES 14
3. SECTEURS PORTEURS ET OPPORTUNITES 17
   1. LES PRINCIPAUX POINTS FORTS DE L'ÉCONOMIE SUD-AFRICAINE 18
   2. LES SECTEURS PORTEURS : CONTEXTE ET OPPORTUNITES 19
4. BONNES PRATIQUES POUR REUSSIR SON VOYAGE D'AFFAIRES 29
   1. PREPAREZ VOTRE VOYAGE 30
   2. DEMARCHES A EFFECTUER SUR PLACE ET INFORMATIONS PRATIQUES 32
   3. CINQ CONSEILS POUR REUSSIR EN AFRIQUE DU SUD 34
5. BONNES PRATIQUES POUR LA PARTICIPATION AUX FOIRES ET SALONS 37
   1. CINQ CONSEILS POUR REUSSIR VOTRE PARTICIPATION A UNE FOIRE 38
   2. AIDES DE L'AWEX POUR PARTICIPER A DES FOIRES 40
   3. SOCIETES DE CONCEPTION ET D'AMENAGEMENT DE STANDS 41
6. INCITANTS FINANCIERS DE SOUTIEN A L'EXPORTATION ET A L'INTERNATIONALISATION 43
   1. INCITANTS FINANCIERS DE L'AWEX 44
   2. FINEXPO 47
   3. SOFINEX 49
   4. ASSUREURS-CREDITS 51
7. PROFIL DU SYSTEME BANCAIRE 53
   1. LA BANQUE CENTRALE ET SA POLITIQUE DE CONTROLE DES CHANGES 54
   2. BANQUES COMMERCIALES SUD-AFRICAINES : LES « BIG 5 » 55
   3. LES BANQUES EUROPEENNES ET INTERNATIONALES EN AFRIQUE DU SUD 57
   4. BANQUES PUBLIQUES D'INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT DE PROJETS 58
8. BONNES PRATIQUES EN MATIERE DE PAIEMENT ET RECOUVREMENT DE CREANCES 61
   1. INFORMATIONS DE SOLVABILITE ET DE NOTORIETE FINANCIERE D'UN CLIENT 62
   2. TERMES DU CONTRAT DE VENTE 63

3. PRATIQUES DES PAIEMENTS 64
4. METHODES DE RECOUVREMENT DE CREANCES 64
5. PROCEDURE CONTENTIEUSE 65
6. CABINETS D'AVOCATS SPECIALISES 65
9. PARTICIPER A DES PROJETS FINANCES PAR LES BAILLEURS DE FONDS 67
1. L'UNION EUROPEENNE 68
2. LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT 74
3. LA BANQUE MONDIALE 75
4. AGENCES BILATERALES DE COOPERATION AU DEVELOPPEMENT 76
5. POUR ALLER PLUS LOIN … 77
10. REGLEMENTATION EN MATIERE D'IMPORTATIONS 79
1. L'ACCORD SADC-EPA 80
2. CALCUL DES DROITS D'ENTREE EN VIGUEUR EN VERTU DE L'ACCORD EPA 81
3. PRINCIPAUX ASPECTS REGLEMENTAIRES DU MARCHE 81
4. LISTE DES DIFFERENDS OU IRRITANTS AVEC LA BELGIQUE 83
5. ORGANE COMPETENT ET PROCEDURES DOUANIERES 83
6. FORMALITES A SUIVRE 84
7. CONSEILS PRATIQUES 85
11. REGLEMENTATION EN MATIERE DE PROTECTION DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE 87
1. POURQUOI ENREGISTRER SES CREATIONS INTELLECTUELLES ? 88
2. PROTECTION DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE EN AFRIQUE DU SUD 89
3. CABINETS D'AVOCATS SPECIALISES 91
4. LES CONVENTIONS DE PROTECTION INTERNATIONALE ET L'AFRIQUE DU SUD 91
5. POUR ALLER PLUS LOIN 92
12. REGLEMENTATION EN MATIERE FISCALE 93
1. ORGANISATION FISCALE 94
2. IMPOT SUR LES SOCIETES (COMPANY INCOME TAX) 94
3. IMPOT SUR LES PLUS-VALUES (CAPITAL GAINS TAX) 95
4. IMPOT SUR LES DIVIDENDES (DIVIDEND WITHOLDING TAX) 95
5. TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE (VALUE ADDED TAX) 95
6. IMPOT SUR LE REVENU (PERSONAL INCOME TAX) 95
7. CONVENTION FISCALE BELGO-SUD-AFRICAINE 96
8. BUREAUX D'EXPERTISES COMPTABLES ET DE CONSEILS FISCAUX 96
13. REGLEMENTATION EN MATIERE DE CREATION ET DISSOLUTION DE SOCIETES 97
1. CADRE LEGISLATIF ET INSTITUTIONNEL 98
2. FORMES DE SOCIETES 98
3. ETAPES DE CREATION D'UNE SOCIETE EN AFRIQUE DU SUD 101

4. OBLIGATIONS D'INFORMATIONS FINANCIERES DES SOCIETES 102
5. INVESTIR ET RESIDER EN AFRIQUE DU SUD 103
6. DISSOLUTION D'UNE SOCIÉTÉ EN AFRIQUE DU SUD 103
7. PROCÉDURE DE SAUVEGARDE ('BUSINESS RESCUE') 104
8. CABINETS JURIDIQUES SPECIALISES 105
14. POLITIQUE DU BROAD-BASED BLACK ECONOMIC EMPOWERMENT 107
1. CADRE LEGISLATIF ET INSTITUTIONNEL DU B-BBEE 108
2. FONCTIONNEMENT PRATIQUE DU B-BBEE : LE SCORECARD 108
3. CHAMP D'APPLICATION DU B-BBEE : QUI EST CONCERNE ? 110
4. CONTRAINTES POUR LES ENTREPRISES ETRANGERES EN AFRIQUE DU SUD 111
5. A QUI S'ADRESSER POUR SE FAIRE AUDITER ET CONSEILLER ? 112
15. REGLEMENTATION EN MATIERE DE VISA 113
1. VISITEURS D'AFFAIRES ET PERMIS DE TRAVAIL DE COURTE DUREE 114
2. PERMIS DE TRAVAIL 114
3. AUTRES TYPES DE VISAS 116
4. INFORMATIONS PRATIQUES 117
5. CABINETS JUIRIDIQUES SPECIALISES 118
6. CONSEILS POUR TROUVER UN STAGE OU UN TRAVAIL EN AFRIQUE DU SUD 118

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR ET DE L'INVESTISSEUR WALLON EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

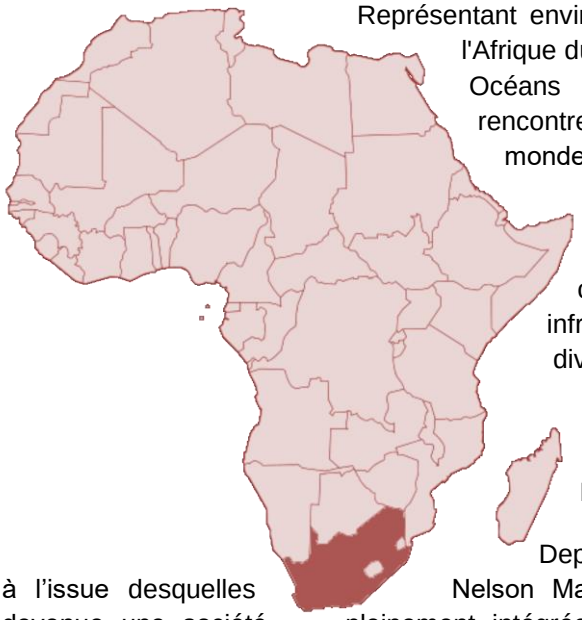
FICHE DE SYNTHESE N°1

INTRODUCTION GENERALE SUR LE PAYS

Feel inspired

Wallonia.be

EXPORT
INVESTMENT



Représentant environ la taille de l'Espagne et de la France réunies, l'Afrique du Sud est située à la pointe australe de l'Afrique. Les Océans Atlantique et Indien balayent ses côtes et se rencontrent au Cap des Aiguilles – l'un des rares endroits au monde où l'on peut observer un tel phénomène.

L'Afrique du Sud se trouve peut-être tout au bas de l'Afrique, mais elle est largement considérée comme étant au sommet grâce à ses remarquables infrastructures, son climat ensoleillé légendaire et sa diversité géographique incroyable.

Le pays compte 9 provinces : Limpopo, Nord-West, Gauteng, Mpumalanga, Free State, Kwazulu-Natal, Northern Cape, Eastern Cape et Western Cape.

Depuis ses premières élections démocratiques en 1994 à l'issue desquelles Nelson Mandela a été élu président, l'Afrique du Sud est devenue une société pleinement intégrée de plus de 50 millions de personnes avec un mélange riche et fascinant des cultures zoulous et xhosa (prononcé koh-sa), aux traditions afrikaans et anglaises, parmi de nombreuses autres. Il y a 11 langues officielles, mais dans la « Nation arc-en-ciel » presque tout le monde comprend et parle l'anglais, surtout dans le monde des affaires.

1. BREF HISTORIQUE

Il y a entre 200 000 et 100 000 années, l'évolution des hommes modernes s'est amorcée en Afrique – y compris en Afrique du Sud. Ils ont donné naissance au peuple des San. Plus tard, ces derniers ont rejoint les bergers Khoï venus du nord qui se déplaçaient vers le sud. Ensemble, ils sont devenus les KhoïSan.

Vers 300 av. J-C, les KhoïSan sont descendus vers le Cap occidental à peu près au même moment où les premiers groupes de l'âge de pierre traversaient le Limpopo. Près de 1 000 ans plus tard, leurs descendants ont fondé l'ancien royaume africain de Mapungubwe et ont commencé à commercer avec l'Inde, l'Arabie et la Chine.

En 1652, Jan van Riebeeck et son contingent fort de 90 hommes sont arrivés des Pays-Bas et ont installé une station de ravitaillement maritime au Cap - un arrêt important sur le plan géographique et politique, car il s'agissait alors d'un point de passage primordial pour la seule route commerciale en provenance d'Europe et des Amériques vers l'Inde, les « Îles aux épices » des Antilles, et vers l'Orient. Au cours des 200 années qui suivirent, différentes vagues d'immigration ont amené d'autres colons européens et indiens.

Ultérieurement, les Néerlandais, les Britanniques et, dans une certaine mesure, les Français, se sont affrontés pour le contrôle du Cap, les Britanniques ayant finalement triomphé en 1806. Les Boers néerlandais ont dès lors commencé leur périple vers l'arrière-pays pour échapper à la domination britannique.

Cet épisode marqua le début du *Mfecane* (« écrasement » ou « migration forcée » en zoulou) mené par l'armée du roi-guerrier zoulou Shaka. Cette politique militaire a forcé les populations non zouloues du Drakensberg et de la province de l'État Libre à quitter leurs terres pour éviter les massacres perpétrés par l'armée de Shaka. En 1820, l'arrivée dans cette zone de Voortrekkers avides de terres et des colons britanniques a encore davantage renforcé les conflits entre peuples indigènes d'Afrique australe.

A la fin du XIXe siècle, les immenses richesses en or et en diamants de l'Afrique du Sud ont été découvertes, et plus tard, les grandes ressources en platine.

Le XXe siècle a vu la fin de la Guerre d'Afrique du Sud (aussi connue sous le nom de « Seconde guerre des Boers ») qui a eu lieu de 1899 à 1902, la création de l'Union d'Afrique du Sud en 1910 ; l'implication dans la Première et la Seconde Guerre mondiale aux côtés des Alliés ; la courte victoire du Parti national principalement afrikaner en 1948 ; et, dans les années qui suivirent, la formulation de l'apartheid.

Pendant près de 50 ans, la politique de l'apartheid régissait la vie des Sud-Africains, une période de racisme institutionnel et d'élimination des personnes de couleur, au cours de laquelle le Congrès national africain (ANC) a été banni et ses leaders, y compris Nelson Mandela, ont été emprisonnés à Robben Island.

Le rétablissement de l'ANC, la libération de Mandela et de ses codétenus, ainsi que les premières élections démocratiques de 1994 ont annoncé la naissance d'une nouvelle Afrique du Sud, un pays multi-ethnique, multiculturel et multiconfessionnel mettant un accent particulier sur l'égalité entre les peuples fraternels qui le composent. Forte de son passé chargé de moments douloureux, la République sud-africaine est redevenue une terre accueillante, riche et pleine de promesses pour l'avenir, bénéficiant d'un indice de développement intermédiaire supérieur et d'un PIB par habitant en croissance. L'arrivée du nouveau président Ramaphosa fin 2018 a renforcé l'espoir d'une relance économique durable pour tous les Sud-Africains.

2. L'AFRIQUE DU SUD EN QUELQUES CHIFFRES

Superficie : 1 219 000 km²
Population : 57 millions
Densité : 46 hab./km²
PIB/hab. : 6 106 $

11 langues officielles :
anglais, afrikaans, xhosa, zoulou, ndebele, swazi, sotho, sotho du nord, tsonga, tswana, et venda

Nature de l'Etat : République fédérale
Régime politique : Démocratie parlementaire
Président : M Matamela Cyril Ramaphosa
Capitale administrative : Pretoria
Capitale législative : Le Cap
Capitale judiciaire : Bloemfontein

Villes principales :
Johannesbourg – 8 mln
Le Cap – 4,5 mln
Durban – 3,8 mln
Pretoria – 2,1 mln

Monnaie : Rand sud-africain (ZAR)
1 ZAR = 0,06 € 1 € = 15,7 ZAR
1 ZAR = 0,07 $ 1 $ = 14,1 ZAR
(Taux de change au 31.12.2019)

3. RELIGION

Bien que la constitution sud-africaine garantisse la liberté de culte et la séparation de l'Eglise et de l'État, la religion fait office de référence à plusieurs niveaux (vie politique, sociale et culturelle).

Près de 80 % de la population sud-africaine est chrétienne, principalement protestante. Les religions traditionnelles concernent encore 17 % de la population, essentiellement en milieu rural. On trouve aussi des musulmans (1,5 %) dont la majorité suit la tradition sunnite et est d'origine malaise ou indienne. Les hindous (1,2 %) et les juifs (0,2 %), dont une importante communauté se trouve à Johannesbourg, ne représentent qu'une faible part de la population. Chez les chrétiens, l'église anglicane jouit d'un certain prestige grâce au rôle joué par l'archevêque Desmond Tutu (Prix Nobel de la Paix en 1984) dans la lutte contre l'apartheid.

4. ORGANISATION ADMINISTRATIVE

Pretoria, dont l'agglomération urbaine a été rebaptisée Tshwane, est la capitale administrative du pays. Le Gouvernement ainsi que les administrations nationales y siègent et la plupart des représentations diplomatiques étrangères s'y sont installées. Le Cap est, quant à lui, la capitale parlementaire, tandis que Bloemfontein, où siège la Cour suprême, est la capitale judiciaire.

Le territoire est divisé en neuf provinces, dotées chacune d'institutions et de prérogatives propres. Il se subdivise en 284 municipalités qui constituent le 3e échelon du pouvoir exécutif dans le pays (derrière le pouvoir national et provincial).

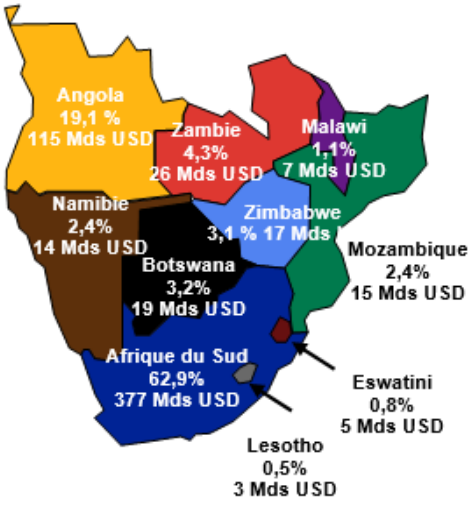
5. INFORMATIONS ECONONOMIQUES ESSENTIELLES

L'AFRIQUE DU SUD – PORTE D'ENTREE VERS L'AFRIQUE AUSTRALE

ANNÉE 2019	population (Mio h.)	PIB (MIA $)
Afrique du Sud	55.9	377.0
Angola	27.4	115.0
Botswana	2.2	19.0
Lesotho	1.9	3.0
Malawi	18.6	7.0
Mozambique	28.8	15.0
Namibie	2.3	14.0
eSwatini	1.1	5.0
Zambie	16.7	26.0
Zimbabwe	14.5	17.0
Total	**194.9**	**599.0**

Selon le FMI, le PIB cumulé des 10 pays composant le bloc de l'Afrique Australe se montait à 599 milliards de dollars en 2019, un niveau légèrement supérieur à celui de la Belgique, et qui situerait donc l'Afrique Australe au 21ème rang mondial.

Au sein de ce bloc, l'Afrique du Sud exerce une position économique dominante. Avec moins de 30% de la population de la zone, elle accapare 63% de son PIB. La plupart des pays d'Afrique australe dépendent, en effet, pour une large part de l'Afrique du Sud pour leurs approvisionnements en marchandises. Pour nos exportateurs, l'Afrique du Sud constitue donc une véritable porte d'entrée vers l'ensemble de l'Afrique australe.



Source: World Economic Outlook, FMI, 2019

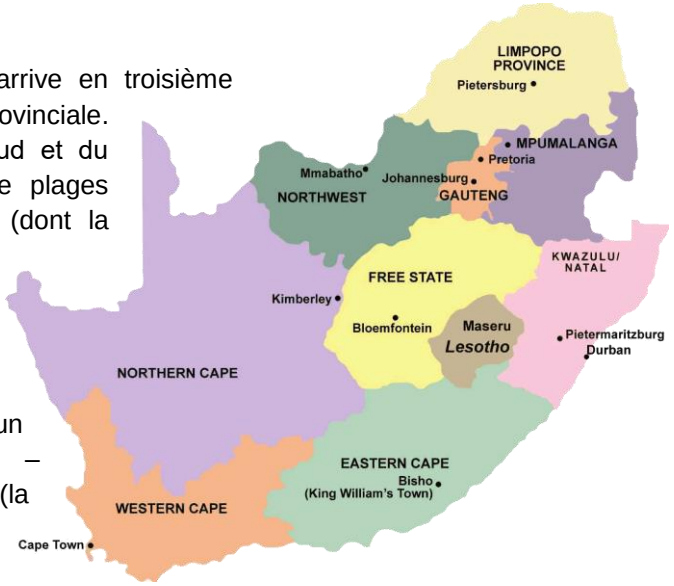
NEUF PROVINCES, TROIS PÔLES ÉCONOMIQUES MAJEURS

Rang	Province	Populat. (Mio h.) 2019	PIB (en %) 2017	Principales villes
1	Gauteng	15.2 M	34.8%	Johannesbourg, Pretoria
2	KwaZulu-Natal	11.3 M	16.0%	Durban, Pietermaritzburg
3	Western Cape	6.8 M	13.9%	Cape Town
4	Eastern Cape	6.7 M	7.5%	Port Elisabeth, East London
5	Limpopo	6.0 M	7.2%	Polokwane
6	Mpumalanga	4,6 M	7.2%	Nelspruit, Witbank
7	North West	4.0 M	5.9%	Potchefstroom
8	Free State	2.9M	5.2%	Bloemfontein
9	Northern Cape	1.3 M	2.2%	Kimberley
	Total Afrique du Sud	58.7 M	100.0%	

Avec une superficie égale à celle de la Wallonie (± 17.000 km²), la plus petite des provinces d'Afrique du Sud, le **Gauteng**, est également la plus peuplée et la plus dynamique. Elle prend à son compte plus d'un tiers de l'économie sud-africaine. **Johannesbourg**, capitale du Gauteng est aussi considérée comme la capitale économique sud-africaine en raison, notamment, de la localisation de nombreux sièges sociaux et de la plus grande part du secteur financier. C'est aussi dans la banlieue de Johannesbourg que se situent les mines d'or qui font de l'Afrique du Sud le premier producteur mondial de métal jaune. **Pretoria**, la capitale administrative du pays, est aussi un centre d'assemblage automobile important (chaines de montage BMW, Ford, Nissan, Renault). Situé à mi-chemin entre Pretoria et Johannesbourg, **Centurion** est le principal hub de l'industrie aéronautique civile et militaire sud-africaine.

La deuxième province d'Afrique du Sud en termes de PIB, est le **KwaZulu-Natal**. Celle-ci tire son épingle du jeu en grande partie grâce au port de **Durban**, le plus actif d'Afrique du Sud, et le leader sur l'ensemble du continent africain pour le trafic de conteneurs. Durban dispose d'une importante capacité de raffinage de pétrole brut et abrite aussi le plus grand terminal sucrier du monde (canne à sucre). Le plus important terminal charbonnier d'Afrique se trouve également au KwaZulu-Natal, à Richards Bay.

C'est la province du **Western Cape** qui arrive en troisième place, avec **Cape Town** comme capitale provinciale. Principal centre touristique d'Afrique du Sud et du continent africain, la ville est entourée de plages superbes, de vignobles et de montagnes (dont la superbe Montagne de la Table qui domine la ville). A proximité de Cape Town se situent les villes historiques de Franschhoek et Stellenbosch.



Outre le tourisme, Cape Town est aussi un centre de production cinématographique – principalement pour l'industrie de la publicité (la lumière du cap et les paysages environnants étant des atouts majeurs) – et de la mode. Nombre de sociétés internationales y ont établi leur quartier général. Le port de Cape Town, se situant sur l'une des principales routes maritimes commerciales du monde, participe de manière importante à l'économie locale et sud-africaine. Enfin, rappelons que Cape Town est le siège du Parlement sud-africain et donc la capitale législative du pays.

PRINCIPAUX INDICATEURS MACROÉCONOMIQUES

	2017	2018	2019 (e)	2020 (p)[1]
PIB (milliards de $)	349,4	388,1	358,8	369,8
PIB / habitant ($)	6 089	6 560	6 100	nd
Croissance PIB (%)	1,4	0,8	0,5	1,2
Inflation (moyenne annuelle, %)	5,3	4,7	4,1	4,6
Solde public * / PIB (%)	-4,0	-4,2	-6,0	-6,7
Solde courant / PIB (%)	-2,5	-3,5	-3,6	-3,7
Dette publique * / PIB (%)	53,0	56,7	60,8	64,8

(e) : Estimation (p) : Prévision avant la pandémie de Covid-19. * Année fiscale du 1er avril au 31 mars

Source : https://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Afrique-du-Sud et FMI

PRINCIPAUX POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES

Points forts	▪ Puissance économique et politique régionale, plateforme de réexportation vers l'Afrique sub-saharienne ▪ Economie la plus moderne et diversifiée d'Afrique ▪ Richesses en ressources naturelles : or, platine, charbon, diamants, chrome, uranium, vanadium, tungstène, manganèse, zinc, cuivre … ▪ Secteur des services développé (services financiers notamment) ▪ Stabilité politique et fiabilité des institutions judiciaires ▪ Environnement législatif protecteur pour les investisseurs ▪ Certaines infrastructures de qualité (routes, ports, aéroports) ▪ Secteur privé très dynamique. ▪ Classe moyenne en augmentation régulière.
Points faibles	▪ Pauvreté et inégalités, sources de risque social (criminalité, grèves et manifestations) ▪ Chômage élevé (plus de 30 % et plus de 50% dans la tranche des moins de 35 ans) ▪ Croissance économique insuffisante pour résorber le chômage ▪ Pénurie de main-d'œuvre qualifiée ▪ Certaines Infrastructures vieillissantes (transport ferroviaire, énergie) ▪ Vulnérabilité du rand et dépendance des flux de capitaux étrangers volatils ▪ Dette souveraine placée en catégorie spéculative (= junk status) par les grandes agences de notation internationales ▪ Mauvaise gestion des entreprises d'état ▪ Complexité de la réglementation (84ème rang mondial sur 190 pays au classement « Doing Business » de la Banque mondiale).

[1] Ces prévisions ne tiennent pas compte de l'impact de la pandémie de Covid-19 actuellement en cours. Selon les estimations au début juin 2020, le PIB sud-africain reculerait entre 6 et 12% en 2020 par rapport à 2019.

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°2

RELATIONS BILATERALES BELGO – SUD-AFRICAINES

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

1. LA BELGIQUE EN AFRIQUE DU SUD

La Belgique bénéficie, tant auprès des autorités que de la population locale, d'une image positive. Sa renommée se limite cependant bien souvent à des clichés courants (chocolat, bière, Diables rouges, etc.).

L'Afrique du Sud considère, toutefois, notre pays comme un partenaire privilégié pour les affaires à l'international, en particulier avec l'Afrique Centrale (région des Grands Lacs). Nombre de responsables politiques, de diplomates et de fonctionnaires gardent de la Belgique un souvenir agréable, suite aux voyages effectués chez nous dans le but d'établir des contacts avec les institutions belges, européennes ou internationales.

En 2017, quelque 50 000 Belges ont visité l'Afrique du Sud, essentiellement des touristes, alors que dans le même temps 9 000 touristes et hommes d'affaires sud-africains se sont rendus en Belgique.

LA COMMUNAUTE BELGE EN AFRIQUE DU SUD

En 2019, la communauté belge en Afrique du Sud était estimée à environ 10 000 personnes, dont environ 8 600 sont enregistrées auprès des différents consulats du pays. Pour la plupart, ils sont issus de la deuxième ou troisième génération de Belges dont les parents ont fui le Congo après l'indépendance et les diverses crises qui ont suivi. Beaucoup ont alors émigré en direction du sud vers la Rhodésie du Sud (aujourd'hui Zimbabwe) et, davantage encore, vers l'Afrique du Sud. Suite à la crise économique qui sévit au Zimbabwe depuis 2000, cette migration vers l'Afrique du Sud n'a fait qu'augmenter par la suite.

Une deuxième source d'immigration belge vers l'Afrique du Sud est constituée par les nombreux Belges néerlandophones aux profils divers (des ingénieurs et hommes d'affaires aux agriculteurs en passant par de petits entrepreneurs) qui se sont expatriés en Afrique du Sud au cours des années 1960 et 1970 afin d'y construire une nouvelle vie, souvent encouragés par le régime de l'apartheid sud-africain. Pour ces immigrés flamands, la ressemblance entre leur langue maternelle et l'afrikaans était un argument supplémentaire ; ils se voyaient offrir des emplois stables dans l'administration ou des entreprises publiques avec de nombreux avantages liés à l'expatriation.

Par contre, peu de nouveaux immigrants belges sont arrivés en Afrique du Sud depuis la fin de l'apartheid en 1994, hormis dans le secteur du tourisme, ou en tant qu'expatriés envoyés par des entreprises étrangères, les institutions européennes ou employés par des entreprises sud-africaines.

Récemment, ce ralentissement s'est encore accentué en raison du durcissement de la politique sud-africaine en matière d'octroi de permis de travail et de séjour pour les étrangers. Pour plus de détails concernant la politique d'octroi de visas en Afrique du Sud, voir la fiche de synthèse n°15 du présent vade-mecum.

HISTORIQUE DES RELATIONS DIPLOMATIQUES

Dès 1869, la Belgique reconnut la République Boer du Transvaal, ainsi que l'Etat libre d'Orange en 1873, non sans avoir, au préalable, obtenu l'accord formel des Britanniques. A partir de 1876, des consuls de carrières belges ont été envoyés à Pretoria (République d'Afrique du Sud), à Cape Town (Afrique du Sud britannique) à partir de 1861 et à Durban à partir de 1886, et ce jusque 1903.

A partir de 1938, la Belgique a établi une représentation diplomatique dans l'Union de l'Afrique du Sud (créée en 1910), dont le nom fut changé par la suite en République d'Afrique du Sud en 1961, suite à la condamnation de la politique de l'apartheid par les Britanniques. Les Sud-Africains ont, quant à eux, nommé leur premier Chargé d'affaires en titre à Bruxelles en 1939, et leur premier

ambassadeur résident en 1949. En 1971, l'Afrique du Sud a décidé de dépêcher une mission de représentation auprès des Communautés européennes (aujourd'hui Union européenne) afin de défendre les intérêts sud-africains auprès de l'UE.

La situation tendue de l'Afrique du Sud dans les années 1980 a mené à une baisse des contacts diplomatiques entre Bruxelles et Pretoria. Toutefois, en 1994, une nouvelle ère de relations diplomatiques a vu le jour entre les deux pays.

La mission princière d'octobre 2013, la toute première conduite par la Princesse Astrid (voir ci-dessous) a marqué un point culminant dans nos relations bilatérales. Elle avait notamment été précédée de deux autres missions princières depuis l'indépendance de 1994, et de nombreux contacts et visites à de hauts niveaux politiques.

REPRESENTANTS OFFICIELS ET CHAMBRE DE COMMERCE BILATERALE

Ambassade de Belgique à Pretoria
Didier Vanderhasselt (Ambassadeur)
+27 (0) 12 440 3201
625 Leyds St
Muckleneuk 0002 (Pretoria)
Republic of South Africa
pretoria@diplobel.fed.be
https://southafrica.diplomatie.belgium

Consulat de Belgique à Cape Town
Karl Stouthuysen (Consul)
+27 (0) 21 419 4690
1 Thibault Square
19th Floor (Foreshore)
Cape Town 8001
Republic of South Africa
capetown@diplobel.fed.be

The General Representation of the Government of Flanders
Dr. Géraldine Reymenants
(General Representative)
Flanders Int'l Cooperation Agency
Katrien Vandepladutse
+27 (12) 460 0781497
Cameron Street
Bailey's Muckleneuk
Pretoria 0181
Republic of South Africa
pretoria@flanders.org.za
Site Internet: www.flanders.org.za

Belgian Chamber of Commerce for Southern Africa (BCCSA)
Ms. Claudine Vandenabeele
General Manager
https://belgianchambersa.co.za/
https://www.facebook.com/bccafrica/

Wallonia Export & Investment Agency (AWEX)
Jean-Pierre Muller
Trade & Investment Commissioner
+27 (0) 11 463 0378
Fairway Office Park, Sable House
52 Grosvenor Rd
Bryanston 2021 (Johannesbourg)
Republic of South Africa
Johannesburg@awex-wallonia.be
Site Internet : www.wallonia.org.za/en

Wallonia.be

Wallonia Brussels International (WBI)
Julie David
Attachée de liaison scientifique et académique)
Université de Stellenbosch
Stellenbosch Central
Republic of South Africa
j.david@wbi.be

Wallonie - Bruxelles International.be

Flanders Investment & Trade (FIT)
Luc Fabry
Trade & Investment Commissioner
+27 (0) 11 783 47 32
The Campus, Wrigley Fields (2nd Floor),
57 Sloane Road Bryanston 2196 (Johannesbourg)
Republic of South Africa
Johannesbourg@fitagency.com

Embassy of South Africa to Belgium and Luxembourg
South African Mission to the European Union
Dr M P Genge (Chargé d'affaires ad interim)
+32 (0) 2 285 4400
17-19 rue Montoyer
B1000 Bruxelles - Belgique
embassy@southafrica.be
jvanhille@thedti.be (service commercial – DTI)
brussels.consular@dirco.gov.za (service consulaire)
brussels.dha@dirco.gov.za (immigration)
Site Internet : www.southafrica.be

MISSIONS ECONOMIQUES IMPORTANTES

Voici un petit récapitulatif des principales missions économiques belges et wallonnes menées en Afrique du Sud depuis la fin de l'apartheid :

Janvier 1995 : Première mission princière

Conduite par SAR le Prince Philippe accompagné des ministres Robert Urbain et Frank Vandenbroucke

80 participants, dont 40 entreprises.

Mars 2006 : Deuxième mission princière

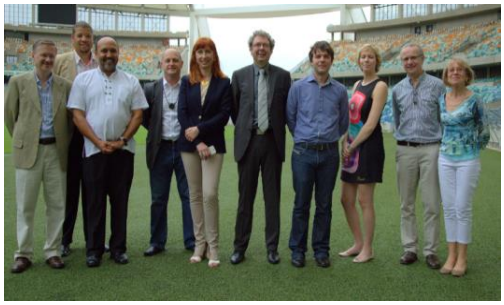
Conduite par LLAARR le Prince Philippe et la Princesse Mathilde accompagnés par le Secrétaire d'Etat Van Quickenborne

140 participants, dont 70 entreprises.

Octobre 2013 : Troisième mission princière[2]

Conduite par SAR la Princesse Astrid accompagnée des vice-Premiers ministres Reynders et De Crem, du Ministre-Président wallon Demotte et du vice-Président wallon Marcourt

200 participants, dont 100 entreprises et universités.



Mars 2015 : Mission AWEX

Conduite par Mme Pascale Delcomminette, CEO de l'AWEX

35 participants, dont 25 entreprises.

[2] Comme on le voit sur la photo, Cyril Ramaphosa, actuel président d'Afrique du Sud, fut décoré lors de cette mission de Commandeur de l'Ordre de la Couronne, car il occupait alors le poste de *non-executive Chairman* de la société Bidvest, l'un des plus importants investisseurs sud-africains en Belgique (siège à Thuin en Wallonie).

2. ACCORDS ET TRAITES

La Belgique, ses entités fédérées et l'Afrique du Sud ont signé divers accords bilatéraux afin d'améliorer la coopération dans divers domaines (économie, développement, éducation, etc.)

Date	Traité	En vigueur
1995	Convention entre la Belgique et l'Afrique du Sud tendant à éviter les doubles impositions et à prévenir l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu	✓
2003	Traité bilatéral sur la protection et la promotion des investissements mutuels [3]	✗
2014	Accord avec le Benelux sur la suppression du visa obligatoire pour le personnel diplomatique	✓
2016	Memorandum of Understanding entre l'AWEX et InvestSA (organe du Department of Trade and Industry) visant l'échange d'informations et le soutien mutuels dans les efforts de promotion des investissements	↻
2017	Memorandum of Understanding entre BELSPO (Belgian Federal Science Policy Office) et le Département des Sciences et technologies	✓
2019	Accord entre WBI et l'Université de Stellenbosch pour la création d'un poste d'agent de liaison académique et culturel	✓

3. COOPERATION AU DEVELOPPEMENT

La collaboration entre l'Afrique du Sud et la Belgique prit racine en 1994 suite à plusieurs partenariats entre ONG belges et locales. C'est en 2001 que débuta la coopération bilatérale directe. Un premier programme pluriannuel de support fut convenu de 2001 à 2006, pour un montant d'environ 35 millions €, suivi d'un deuxième programme pluriannuel, de 2007 à 2010, pour 24 millions €. La stratégie de coopération était alignée sur les priorités telles que définies par l'Afrique du Sud, notamment le développement durable, l'éradication de la pauvreté et la lutte contre les inégalités sociales.

Toutefois, le 21 mai 2015, il a été décidé que l'Afrique du Sud ne serait plus un pays partenaire pour la coopération gouvernementale belge. Une stratégie de sortie a été élaborée et, le 27 juin 2019, une conférence s'est tenue à Pretoria sous le thème « Complete. Celebrate. Continue ». Le message central était qu'après la fin officielle de la coopération bilatérale au développement, la coopération multilatérale, celle des ONG ainsi que la coopération régionale se poursuivraient. La Flandre en particulier reste très active en matière de coopération.

Pour plus de détails à ce sujet, voir ces liens : https://www.flanders.org.za/development-cooperation et https://southafrica.vvob.org/

[3] Cet accord a pris fin le 14 mars 2013, à la demande unilatérale de l'Afrique du Sud. Fin 2012, l'Afrique du Sud a en effet décidé de mettre un terme progressif à ses BIT (Bilateral investment treaty) en ne les renouvelant pas une fois arrivés à échéance. L'Afrique du Sud a indiqué alors qu'elle allait promulguer une loi appelée « Protection of Investment Bill », qui s'appliquerait de manière équivalente à tous les investisseurs, nationaux ou internationaux, afin que tout le monde soit sur un pied d'égalité. A noter que les investissements belges approuvés avant le 14 avril 2013 restent protégés selon les termes de l'accord bilatéral échu, et ce pour une période de dix ans. Les anciens investissements belges en Afrique du Sud sont donc toujours protégés, jusqu'en mars 2023. Par contre, les nouveaux investissements depuis 2013 ne font plus l'objet d'aucune protection bilatérale.

4. RELATIONS COMMERCIALES

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE « SADC-EPA »

L'Afrique du Sud et la Belgique sont partenaires depuis juin 2016 de l'accord de libre-échange intitulé « SADC-EPA » (Southern African Development Community – Economic Partnership Agreement) un accord qui fait figure de modèle du genre et qui concerne deux blocs : d'une part les 27 états membres de l'Union Européenne, et d'autre part l'Afrique du Sud, le Botswana, le Lesotho, le Mozambique, la Namibie et eSwatini. En vertu de cet accord de type asymétrique, l'UE a entièrement ou partiellement supprimé les droits de douane pour 98,7 % des importations en provenance de l'Afrique du Sud et des cinq autres pays signataires de cet EPA.

En revanche, ces pays d'Afrique australe peuvent maintenir leurs barrières tarifaires pour les biens sensibles de leur économie. Dans ce contexte, ces pays ont actuellement exempté de droits de douane environ 86 % des importations venues de l'UE (NB : exception pour le Mozambique qui a, pour sa part, exempté de droits de douane 74% des biens importés depuis l'UE).

Cet accord se justifie par la place privilégiée de l'UE dans les relations commerciales en Afrique australe, mais aussi par la position de l'Afrique du Sud, en tant que plus grand partenaire commercial de l'UE en Afrique.

LES ECHANGES BILATERAUX AFRIQUE DU SUD - BELGIQUE

Le tableau ci-dessous présente un récapitulatif de la balance commerciale des flux de marchandises entre la Belgique et l'Afrique du Sud :

En millions d'euros	Export BE	Export SA	Commerce bilatéral total	Variation annuelle	Balance commerciale
2014	1 350	1 969	3 319	+ 7,0 %	- 619
2015	1 380	2 224	3 604	+ 8,6 %	- 844
2016	1 383	2 751	4 134	+14,7 %	- 1368
2017	1 375	2 877	4 252	+ 2,9 %	- 1 502
2018	1 330	3 065	4 395	+ 3,4 %	- 1 735
2019	1 288	3 110	4 398	+ 0,1 %	- 1 822

Source : Eurostat – concept communautaire

Tandis que les exportations belges restent globalement stables d'année en année, les exportations sud-africaines sont, par contre en croissance régulière. Il en résulte que la balance commerciale entre les deux pays penche systématiquement, et de manière croissante, en faveur de l'Afrique du Sud.

Cette balance commerciale favorable à l'Afrique du Sud s'explique par le fait que la Belgique est une porte d'accès pour les produits sud-africains vers le reste de l'Union européenne, en particulier les diamants. La Belgique est en effet un des principaux partenaires commerciaux de l'Afrique du Sud. En 2018, notre pays était le 11ème client de l'Afrique du Sud, et le 4ème parmi les membres de l'UE (après l'Allemagne, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, mais avant la France, l'Italie ou l'Espagne).

Toujours en 2018, l'Afrique du Sud était le 36ème client de la Belgique et son 22ème fournisseur.

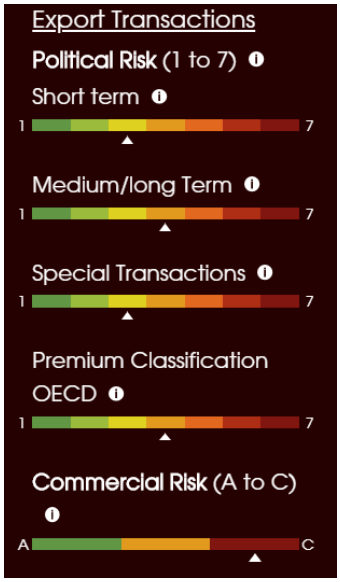
Les exportations belges en 2018 étaient principalement constituées de produits chimiques et pharmaceutiques (30 % du total), de machines et appareils (19 %) et de matières plastiques (10 %). Pour ce qui est des biens exportés par l'Afrique du Sud vers la Belgique, il s'agit principalement de pierres précieuses (or, platine, diamant) à hauteur de 40 %, viennent ensuite le matériel de transport (31 %) et les métaux communs (12 %).

A l'heure actuelle, il y a peu de différends ou d'irritants entre les deux pays en matière de commerce bilatéral. On citera quand même des droits anti-dumping à l'encontre des frites surgelées, ainsi que des mesures de sauvegarde contre le poulet surgelé belge (ces droits sont actuellement de l'ordre de 30 % dans les deux cas). De plus, l'importation de viande porcine belge est interdite à la suite de la détection de la peste porcine africaine dans la province de Luxembourg. Pour plus de détails sur ces questions, voir la fiche de synthèse n°10 du présent vade-mecum traitant de la réglementation en matière d'importations.

LES EXPORTATIONS WALLONNES

En ce qui concerne la Wallonie**,** l'Afrique du Sud était le 38eme client de la Wallonie en 2019. Les exportations wallonnes vers l'Afrique du Sud se sont élevées à 95 millions €, faisant d'elle le premier client de la Wallonie sur le continent africain, devant la Tunisie (45ème), le Nigeria (47ème), le Maroc (49ème), l'Algérie (58ème) et l'Egypte (60ème).

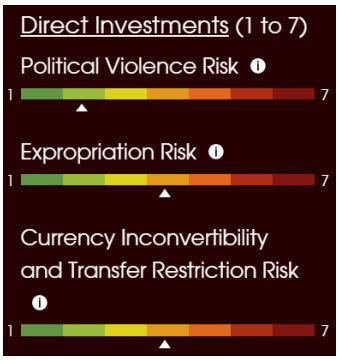
RISQUE POLITIQUE ET COMMERCIAL (COUVERTURE DUCROIRE)



Selon le Ducroire (Credendo), le risque politique lié au commerce avec l'Afrique du Sud fait partie des moins élevés du continent africain, avec un risque politique moyen à court et long terme. Cette évaluation concerne le risque de voir la situation politique du pays se renverser totalement et de constater une insolvabilité de l'Etat.

En termes de risque commercial, par contre, on constate que les entreprises sud-africaines sont généralement dans la catégorie C, c'est-à-dire qu'elles présentent un risque relativement élevé de surendettement ou d'insolvabilité. Ce risque est calculé en fonction de facteurs macro-économiques, tels que les taux d'intérêt élevés, la dépréciation de la monnaie, ou le niveau de corruption dans le pays. L'Afrique du Sud doit faire face à ces facteurs, qui provoquent souvent un surendettement rapide des entreprises, mais aussi des particuliers.

Pour plus de détails sur l'évaluation des entreprises et de leur solvabilité, voir la fiche de synthèse n°8 du présent vade-mecum



Pour ce qui est des risques d'investissements en Afrique du Sud, toujours selon l'assureur-crédit belge Crédendo, le risque de violence politique (risque d'endommagement des investissements matériels par des conflits internes ou externes au pays) est peu élevé, grâce à la stabilité politique du pays. Le risque d'expropriation (risque lié aux mesures discriminatoires du gouvernement hôte visant à exproprier les investisseurs étrangers sans compensation) est, quant à lui, estimé moyen à cause notamment de la politique du *Black Economic Empowerment* (voir fiche de synthèse n°14 du vade-mecum).

Enfin, le risque lié à l'intransférabilité de la devise locale est évalué comme moyen à cause de la forte volatilité du Rand sud-africain.

5. INVESTISSEMENTS ETRANGERS RECIPROQUES

INVESTISSEMENTS BELGES EN AFRIQUE DU SUD

L'acquisition en 2016 par **AB Inbev** du groupe brassicole sud-africain SAB Miller pour un montant record de 106 milliards de dollars a fait de la Belgique l'un des plus importants investisseurs en Afrique du Sud. AB Inbev est en fait aujourd'hui la plus importante société listée à la bourse de Johannesbourg. Cette reprise s'est notamment traduite par de réels développements industriels : à titre d'exemple, la Stella Artois est aujourd'hui brassée dans la province de Gauteng (à Krugersdorp) et exportée dans une grande partie de l'Afrique.

Ceci étant dit, il y a relativement peu d'autres sociétés belges qui disposent d'activités industrielles en Afrique du Sud. Coté wallon et bruxellois, on citera notamment le groupe **Schreder** (éclairage public), **Magotteaux** (boulets de broyage pour mines et cimenteries), **Zetes** (solutions de traçabilité et d'identification des personnes et des biens), **Carmeuse** (chaux), et **Umicore** (pots catalytiques).

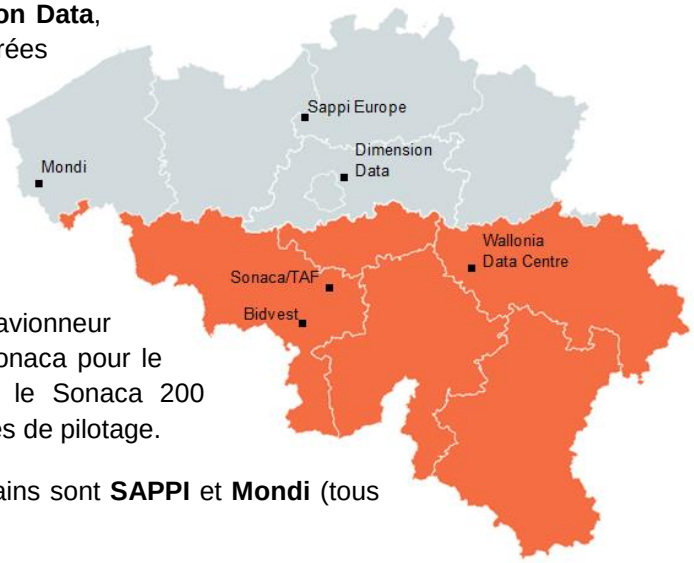
En outre, plusieurs sociétés wallonnes disposent également de bureaux de ventes et de service après-vente en Afrique du Sud, comme **Solvay** (polymères), **Hamon** (systèmes de refroidissement de centrales) les **Ateliers François** (compresseurs pour bouteilles en PET), **Imperbel-derbigum** (roofing), **Sopura** (solutions de nettoyage pour brasseries), **Riaktr** (big data), **BICS** (infrastructures internet pour transport de voix et de données), **Swift** (systèmes de communications interbancaires), **Leopold 7** (bières artisanales). Côté flamand, on mentionnera les activités industrielles de **Marley Roofing** (groupe Eternit-Etex), **Puratos-Belcolade** (ingrédients alimentaires) et **Lotus Bakeries** (snacks et céréales). Dans la logistique, **Ziegler**, **Manuchar** et **Katoen Natie** sont bien implantées.

A noter aussi que **Tractebel** participe activement au projet de construction de réacteurs solaires, mené par la Banque Mondiale dans la province du Northern Cape. Enfin, divers établissements vinicoles gérés par des Belges sont implantés dans la région du Cap (**Colmant, Almenkerk, Mooi Bly, Spioenkop, Altijdgedacht, Ameera**, …)

INVESTISSEMENTS SUD-AFRICAINS EN BELGIQUE

Du côté sud-africain, il y a relativement peu d'investisseurs présents en Belgique. Le principal investissement sud-africain en Wallonie émane sans aucun doute du groupe **Bidvest** : premier groupe privé sud-africain et deuxième sur l'ensemble du continent africain, il emploie quelque 106 000 personnes à travers le monde et s'est installé en Wallonie, à Thuin (Hainaut), dans le cadre de la reprise et du développement des activités de Deli XL. La filiale belge emploie 390 personnes. Bidvest Belgium a été récemment renommée **Bidfood Belgium** et est devenue leader du marché belge dans le secteur du « Food service » aux communautés (restauration commerciale et sociale) et dans l'Horeca.

Un autre acteur important est le groupe **Dimension Data**, une société IT spécialisée dans les solutions intégrées pour le *cloud computing* qui a basé sa filiale belge à Diegem (Brabant flamand). En 2016, Dimension data a développé une solution de *cloud computing* en collaboration avec Win (Nethys) dans les installations du Wallonia Data Center, basées à Villers-le-Bouillet (Liège).



On citera encore la joint-venture entre le petit avionneur sud-africain **The Airplane Factory** (TAF) et la Sonaca pour le développement conjoint du petit avion biplace, le Sonaca 200 (photo ci-dessous), destiné en particulier aux écoles de pilotage.

En Flandre, les principaux investisseurs sud-africains sont **SAPPI** et **Mondi** (tous deux dans l'industrie papetière).

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°3

SECTEURS PORTEURS ET OPPORTUNITES

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

1. LES PRINCIPAUX POINTS FORTS DE L'ÉCONOMIE SUD-AFRICAINE

L'Afrique du Sud et le Nigeria se disputent le titre de première économie du continent africain. Cela change d'une année à l'autre et d'une source à l'autre. Peu importe après tout, car ce qui est sûr, c'est que l'Afrique du Sud est sans conteste la plus sophistiquée et la plus diversifiée du continent.

Partie prenante à l'accord de libre-échange Southern African Development Community – Economic Partnership Agreement (SADC-EPA) en place entre les 27 Etats membres de l'Union européenne (UE) et 6 pays d'Afrique australe, seul membre africain du G20 et du bloc des pays BRICS, l'Afrique du Sud est un acteur multilatéral très influent. C'est une démocratie dynamique, essentielle à l'ordre du jour régional africain, en particulier pour les questions de stabilité et d'intégration continentale, de croissance et de migrations. Certes, sa situation économique avant même la pandémie de covid-19 n'était pas idéale, mais sa gestion de la crise semble avisée, et tout porte à croire qu'elle restera un partenaire stratégique primordial en Afrique pour l'UE, la Belgique et la Wallonie.

Les parties prenantes à l'accord SADC- APE :

- UE (27)
- Afrique du Sud
- Botswana
- Lesotho
- Mozambique
- Namibie
- eSwatini

L'UE (28 pays) est de loin le premier investisseur étranger en Afrique du Sud (avec près de 75 % des stocks d'investissements étrangers) et aussi son premier partenaire commercial. Les exportations européennes vers l'Afrique du Sud n'ont en effet quasiment jamais cessé de croitre . Elles sont passées de 13,6 milliards € en 2003 à 25,1 milliards € en 2019. Concernant la Belgique, avec 1,3 milliard € en 2019, notre pays occupait la 6ème place au classement des fournisseurs européen de l'Afrique du sud. Quant à la Wallonie, nos exportations vers l'Afrique du sud en 2019 se sont élevées à 95 millions €, confirmant son statut de premier client de la Wallonie sur le continent africain, devant la Tunisie (45ème), le Nigeria (47ème), le Maroc (49ème), l'Algérie (58ème) et l'Egypte (60ème).

Voici six atouts majeurs qui font de l'Afrique du Sud un partenaire potentiel quasiment incontournable pour nos entreprises :

- C'est de loin **l'économie la plus développée** du continent africain. Prenant à son compte plus de 60 % du PIB de l'Afrique australe et plus de 20 % du PIB de l'Afrique sub-saharienne, c'est une véritable **porte d'entrée et une plateforme de réexportation vers le continent**. Elle constitue donc un grand marché potentiel, bien plus large que ses 58 millions d'habitants ne pourraient laisser penser…
- L'Afrique du Sud concentre **la majeure partie des infrastructures de transport en Afrique subsaharienne**. Elle dispose du premier réseau routier du continent avec plus de 158 000 km de routes asphaltées. Le pays dispose également du plus grand réseau ferré d'Afrique avec 22 000 km de voies (principalement dédiées au fret) ainsi que d'infrastructures portuaires et aéroportuaires développées (8 ports principaux et 145 aéroports, dont 7 internationaux).
- **Ressources naturelles abondantes** : L'Afrique du Sud est le premier pays extracteur d'or et de platine au monde et l'un des premiers pour le diamant et l'argent. Le pays possède aussi de larges gisements de vanadium, de chrome (65% des réserves mondiales), de manganèse, de fluorine, de fer, d'uranium, de zinc, d'antimoine, de cuivre, de charbon et de tungstène.
- Elle offre un **environnement légal stable et sûr,** et continue de faire preuve d'une grande **stabilité politique** depuis la fin de l'apartheid en 1994.
- Son **secteur privé est ultra-performant** : selon le classement des « Top 500 African Companies », publié en juillet 2019 par le magazine Jeune-Afrique », 69 entreprises du top 100 sont sud-africaines !
- Et, last but not least, l'atout majeur de l'Afrique du Sud, c'est la « **Rainbow nation** », sa population jeune, multi-ethnique, modèle de diversité, véritable « melting-pot » de couleurs, de langues, et de cultures. Sa population est, en réalité, plus ouverte et donc plus facile à approcher pour nous, Européens, que les sociétés indiennes ou chinoises par exemple.

2. LES SECTEURS PORTEURS : CONTEXTE ET OPPORTUNITES

SECTEUR ENERGETIQUE

Le secteur énergétique constitue la priorité numéro 1 du Gouvernement Ramaphosa. L'Afrique du Sud dispose de 51 000 MW de capacité installée et produit 85 % de son électricité à partir du charbon. Le producteur national d'énergie du pays, ESKOM, contrôle 90 % de ce marché mais est en état de faillite virtuelle. Face à cette situation catastrophique, le gouvernement Ramaphosa a pris la décision de le renflouer une nouvelle fois et de scinder la compagnie publique en trois entités distinctes : production, transmission et distribution. Pour ce faire, des moyens importants vont être libérés. Cette dissociation devrait permettre de dégager deux actifs viables, le transport et la distribution, et de restructurer séparément la génération.

OPPORTUNITES

Le secteur énergétique va donc devoir se moderniser et se diversifier, offrant des opportunités importantes à nos entreprises. En parallèle, le secteur des énergies renouvelables va continuer à se développer en particulier via les producteurs indépendants (IPP), ce qui offrira également des opportunités très prometteuses aux entreprises wallonnes, notamment dans le secteur des technologies de réseau intelligentes (smart grids) et les projets de production décentralisée (Embedded generation).

FOIRES ET SALONS

Nom de la foire	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
African Utility Week	Electricité, énergie, eau	Annuelle	Cape Town	11-13 mai 2021 Edition 2020 virtuelle
African Utility Week	**Nombre d'exposants (2019)**	330	Dont : Afrique du Sud (114), Chine (56), Inde (23), France (12), Allemagne (10), Royaume-Uni (8)	Dont : Belgique (4)
Power & Electricity World Africa	Energie	Annuelle	Johannesbourg	4-6 nov. 2020 Edition virtuelle
POWER & ELECTRICITY WORLD	**Nombre d'exposants (2019)**	184		Dont : Belgique : 0

SECTEUR INDUSTRIEL

Fleuron du continent africain jusque dans les années 1990, alors que le régime raciste de l'apartheid fonctionnait en quasi autarcie, le secteur industriel sud-africain a souffert de sous-capitalisation et de retards technologiques, ainsi que d'une pénurie de main-d'œuvre qualifiée. La réindustrialisation est donc le second cheval de bataille prioritaire du Président Ramaphosa. Un vaste programme de stimulation économique est sur les rails en vue de dynamiser les secteurs de pointe de l'industrie sud-africaine : l'industrie minière (1600 mines cartographiées), l'industrie automobile (plus grand marché automobile d'Afrique ; fabrication de 599 004 unités en 2016, soit 58,5 % de la production africaine), l'aéronautique (sous-traitants placés dans la chaîne mondiale) et l'industrie métallurgique pour ne citer que les principales.

OPPORTUNITES

L'Afrique du Sud importe une grande partie de son outillage et de ses machines industrielles. Les services tels que la manutention, la prévention des risques, le contrôle qualité et l'organisation de la production sont à la recherche de nouveaux savoir-faire pour se développer. En outre, Les

technologies de la 4ème révolution industrielle, dites « Industry 4.0 », vont jouer un rôle crucial dans cette mise à niveau grâce à la transformation digitale du secteur industriel sud-africain.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Africa Aerospace & Defence	Aérospatial, défense	Biennale	Pretoria	21 -25 Sept. 2022 Edition 2020 annulée
	Nbre exposants (2018)	380	Dont : Afrique du Sud (163) Russie (28), Royaume-Uni (34)	Dont : Belgique (4)
Africa Automation Fair	Automation	Biennale	Johannesbourg	18-20 mai 2021
	Nbre exposants (2019)	125		
Bauma Conexpo Africa	Machines pour la construction, équipement minier, matériel de chantier	Triennale	Johannesbourg	13-16 oct. 2021
	Nbre exposants (2018)	430	Dont : Chine (92), Afrique du Sud (80), Inde (41), Allemagne (36), Italie (17)	Dont : Belgique (0)
Electra Mining	Equipements pour mines, industries, construction et énergie	Biennale	Johannesbourg	5-9 sept. 2022 Edition 2020 virtuelle
	Nbre exposants (2018)	737	Dont : Afrique du Sud (547), Chine (85), Allemagne (7), Turquie (5), Australie (5)	Dont : Belgique (2)
Frigair	Chauffage, climatisation, ventilation, réfrigération	Triennale	Johannesbourg	1-3 juin 2022
	Nbre exposants (2018)	146	Dont : Afrique du Sud (119), Chine (17), Allemagne (2)	Dont : Belgique (1)
Machine Tools Africa	Machines-outils, systèmes de contrôle, robotique	Biennale	Johannesbourg	Mai 2022 Edition 2020 annulée
	Nbre exposants (2018)	102	Dont : Afrique du Sud (82), Italie (6), Turquie (6), Chine (2)	Dont : Belgique (0)

SECTEUR AGRICOLE

Le secteur agricole sud-africain se caractérise par son dualisme entre « l'agriculture commerciale » qui compte 40 000 exploitations, essentiellement encore aux mains de fermiers blancs, représentant 95 % de la production agricole et « la petite agriculture » qui compte 240 000 exploitations émergentes, avec de nombreux fermiers noirs, auxquels il faut ajouter environ 3 millions de personnes pratiquant une « agriculture informelle ». Le secteur de l'agriculture commerciale, profitant de main d'œuvre bon marché, a vécu trop longtemps sur ses acquis et, tout comme l'industrie, a accumulé des retards technologiques. Il y a donc de nombreux besoins pour accélérer la mécanisation de l'agriculture et les rendements de production.

OPPORTUNITES

Les innovations et les nouvelles technologies sont donc très recherchées. Citons notamment les technologies pour irrigation de précision, les intrants pour pépinières viticoles, les traitements phytosanitaires pour productions fruitières, la fertilisation de précision pour productions légumières, les technologies innovantes pour grandes cultures (par exemple pour la manutention et le stockage des grains), le maraichage (mécanisation des cultures légumières, l'irrigation de précision, les équipements de tri, de calibrage, de conditionnement), l'arboriculture, la conservation des fruits, la vitiviniculture, l'horticulture (floriculture, plantes), l'industrie sucrière (mécanisation, innovations et valorisation de la biomasse).

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
NAMPO Harvest Day	équipements agricoles et pour l'élevage	Annuelle	Bothaville (Free state)	9-12 sept. 2020 **Foire virtuelle**
	Nbre exposants (2019)	775		Dont : Belgique (0)
NAMPO Kaap	équipements pour agriculture et culture maraichère	Annuelle	Bredasdorp (Western Cape)	9-12 sept. 2020 **Foire virtuelle**
	Nbre exposants (2019)	435		Dont : Belgique (0)

INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE

L'Afrique du Sud possède une industrie agroalimentaire de rang mondial, avec une infrastructure de distribution de qualité, mais dont les capacités ne sont pas entièrement exploitées et qui nécessite aussi d'importants investissements.

OPPORTUNITES

Les principales opportunités se situent dans les domaines suivants : la transformation alimentaire (viandes, poissons, fruits & légumes, produits laitiers, boissons, produits de boulangerie-pâtisserie), l'emballage, la chaîne du froid et les équipements pour grandes cuisines (hôtellerie, restauration, fast-food). Au niveau des tendances récentes, on notera une augmentation importante de la demande en plats préparés, en particulier pour des produits frais, plutôt que surgelés, les produits « sains » (produits naturels, à teneur réduite en graisse ou contenant des vitamines et minéraux essentiels). De même, les segments des produits biologiques et des produits adaptés aux intolérances alimentaires sont en forte croissance.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Propak Africa	Emballage, transformation, impression, plastique	Triennale	Johannesbourg	08-11 juin 2022
PROPAK AFRICA 2022	**Nbre exposants (2019)**	602	Dont : Afrique du Sud (204) Chine (94)	Dont : Belgique (1)
Hostex	Alimentation, boissons et équipements pour horeca	Biennale	Johannesbourg	06-08 mars 2022
Hostex	**Nbre exposants (2019)**	180	Dont : Afrique du Sud (124) Corée du Sud (8), Thaïlande (8), Chine (7) Etats-Unis (5)	Dont : Belgique (0)
Africa's Big 7	Alimentaire	Annuelle	Johannesbourg	20-22 juin 2021 Edition 2020 annulée
AFRICA'S BIG 7	**Nbre exposants (2019)**	200		Dont : Belgique (0)
Food & Drink Technology Africa	Equipements pour industrie alimentaire et boissons	Biennale	Johannesbourg	13-15 juill. 2021
fdt-africa.com July 13-15, 2021 Gallagher Convention Centre Midrand, South Africa	**Nbre exposants (2019)**	60	Dont : Allemagne (15), Afrique du Sud (25)	Dont : Belgique (0)

TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES – EAU

Pour faire face à la sécheresse historique qu'a connu la province du Western Cape en 2018, de nombreuses solutions d'urgence ont été mises en place ou sont envisagées : forages, stations de dessalement etc. L'Afrique du Sud cherche aussi à limiter les pertes d'eau (compteurs intelligents, réparations et entretien réseaux, etc.) et à développer l'économie circulaire.

OPPORTUNITES

Les autorités recherchent de nouvelles ressources en eau et des moyens de potabilisation (dessalement, filtrage membranaire), pour faire face aux problèmes des eaux polluées par les mines et de la dispersion de cette pollution via le sol et la nappe phréatique. Les municipalités recherchent aussi des solutions pour le traitement des boues d'épuration et des effluents industriels. Enfin, dans la politique de mise en place d'une économie circulaire, une attention toute particulière sera mise sur le secteur de la réutilisation des eaux usées pour grandes applications non potables (irrigation, agriculture et industries).

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Africa Utility Week	Electricité, énergie, eau	Annuelle	Cape Town	11-13 mai 2021 Edition 2020 virtuelle
African Utility Week	**Nbre exposants (2019)**	330	Dont : Afrique du Sud (114), Chine (56), Inde (23), France (12), Allemagne (10), UK (8)	Dont : Belgique (4)

TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES – VALORISATION DES DECHETS

Ce secteur a une valeur financière potentielle estimée à plus de 1 milliard €, soit 0,5 % du PIB. Depuis quelques années, le gouvernement sud-africain a affiché sa volonté d'investir dans le secteur de la gestion des déchets, alors que la mise en décharge est encore largement majoritaire, plus de 75 % des déchets étant encore enfouis. Afin de faire face au chômage, aux inégalités et à la pauvreté dans le pays, le gouvernement entend propulser l'économie des déchets à 1,5 % du PIB à court terme.

OPPORTUNITES

Le secteur du traitement et recyclage des déchets est en pleine croissance en Afrique du Sud, avec de nombreux investissements, notamment à Johannesbourg qui est responsable pour près de 40 % de la production de déchets dans le pays. Le taux de recyclage du plastique atteint actuellement les 40 %, ce qui rivalise avec le taux en Europe ; de plus, près de 3 cannettes et autres déchets métalliques sur 4 sont traitées. Le potentiel de croissance reste, cependant, énorme avec une frange importante de la population qui n'est toujours pas équipée pour opérer un tri sélectif à la source, et la grande majorité des déchets miniers qui ne sont pas traités.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
IFAT Africa	Déchets, recyclage, assainissement	Biennale	Johannesbourg	13-15 juillet 2021
IFAT Africa	**Nbre exposants (2019)**	172	Dont : Afrique du Sud (70) Allemagne (25), Chine (14) Turquie (11), Italie (9)	Dont : Belgique (2)

BATIMENT ET CONSTRUCTION

Malgré la situation économique préoccupante actuelle, et le ralentissement net des projets d'investissements publics en infrastructures, le secteur de la construction, particulièrement dans le secteur du bâtiment, reste dynamique, témoignant de l'optimisme indécrottable des Sud-Africains. Les projets immobiliers continuent donc de fleurir un peu partout, en particulier dans des complexes luxueux résidentiels, commerciaux, de bureaux ou industriels. En témoigne la fameuse **tour Léonardo,** un immeuble mixte de 55 étages actuellement en fin de construction à Sandton (quartier des affaires de Johannesbourg) et qui, une fois terminé, atteindra une hauteur de 234 mètres, soit 11 mètres de plus que le bâtiment le plus haut actuel (également situé à Johannesbourg).

L'achèvement du **Mall of Africa** en 2016, à Midrand, au nord de Johannesbourg est de la même veine. C'est le plus grand mall du continent, bâti sur une surface totale combinée de 500 000 m², dont 135 000 m² de commerce et de restaurants lors de la première phase, avec un total de 260 points de vente ! Mais il n'y a pas que des projets luxueux qui soient porteurs d'affaires. Exemple : le maire de Johannesbourg s'est déplacé fin 2019 à Bruxelles pour y présenter son grand projet de rénovation et redéploiement des quartiers urbains du centre historique de Johannesbourg (Innercity) abandonnés, délaissés ou contrôlés par des gangs, en vue de les réhabiliter.

OPPORTUNITES

- Le secteur de « **l'écoconstruction** » : un nombre croissant d'entreprises de construction, de promoteurs immobiliers et d'architectes adoptent les méthodes de constructions écologiques et de notations émises par le « Green Building Council of South Africa » (GBCSA). Les acteurs du secteur prévoient que plus de 60% de leurs projets seront verts en 2019.
- Le « social » ou « **affordable housing** » est une priorité nationale. Le gouvernement souhaite éradiquer les logements précaires dans le pays, ce qui nécessiterait un investissement privé et/ou public de 53,4 milliards d'euros d'ici à 2020.

- Les **technologies alternatives** (Alternative Building Technologies (ABTs), Light Steel Frame Building construction methods (LSFBs) et celles liées à la **performance énergétique** : à ce sujet, le standard « SANS 204 » a été publié comme norme nationale volontaire pour l'efficacité énergétique dans les bâtiments en octobre 2008 et mis à jour en août 2010. Il est nécessaire de s'y conformer pour qu'un bâtiment soit certifié comme bâtiment écologique.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
African Construction Expo	Bâtiment, construction	Annuelle	Johannesbourg	29/6 - 01/7 2021 Edition 2020 annulée
AFRICAN CONSTRUCTION EXPO	**Nbre exposants (2019)**	199		Dont : Belgique (0)
Afribuild (anciennement Interbuild Africa)	Bâtiment, construction	Biennale	Johannesbourg	. 20-22 sept. 2022
AfriBuild	**Nbre exposants 2019**	346	Dont : Chine (180), Afrique du Sud (130), Turquie (12), Emirats Arabes Unis (2), Italie (2)	Dont : Belgique (0)

SECTEUR DE LA SANTE

L'Afrique du Sud est le 1er marché dans le secteur de la santé en Afrique (estimé à 2,12 milliards d'euros en 2013, il devrait passer à 2,78 milliards € en 2018) et représente une porte d'entrée et une plateforme de distribution pour l'expansion des entreprises en Afrique australe. Le marché sud-africain de la santé se caractérise par une dichotomie entre un secteur privé très performant et friand de matériel à la pointe de la technologie et un secteur public qui manque cruellement de personnel avec des infrastructures en délabrement et qui doit servir près de 80 % de la population. C'est la raison pour laquelle, le Gouvernement, conscient de cette situation préoccupante, continue d'investir massivement puisqu'il alloue pour 2017 8,3 % de son budget au secteur de la santé (soit 187,5 milliards ZAR sur le budget 2017, équivalent à 12,93 milliards d'euros).

OPPORTUNITES

Le marché des équipements médicaux est approvisionné à 90 % par des produits d'importation. Pour le moment, 80 % des achats ont lieu dans le secteur privé, très à la pointe, et 20 % seulement dans le secteur public, que l'on peut qualifier de médecine du pauvre. Mais le lancement officiel du National Health Insurance (NHI) devrait changer la donne en offrant à tous les Sud-Africains l'accès à des services de santé personnels de qualité et abordables en fonction de leurs besoins sanitaires, quel que soit leur statut socioéconomique. Des opportunités d'affaires énormes pourraient en découler.

FOIRES ET SA

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Africa Health	Santé	Annuelle	Johannesbourg	12-16 octobre 2020 (édition virtuelle)
AFRICA HEALTH	**Nbre d'exposants 2018**	470	Dont : Chine (136), Afrique du Sud (91), Inde (40) Allemagne (24), UK (19)	Dont : Belgique (0)

ECONOMIE DE LA MER

Le gouvernement sud-africain a lancé en 2014 l'opération Phakisa (c'est-à-dire « dépêche-toi » en Sésotho), une version sud-africaine de la méthodologie « Big Fast Results » qui a été appliquée précédemment, avec succès, par le gouvernement malaisien, lors de la réalisation de son programme de transformation économique.

OPPORTUNITES

L'opération Phakisa concerne les huit secteurs prioritaires suivants liés à l'économie de la mer : transport maritime et fabrication d'équipements, extraction pétrolière et gazière, tourisme côtier et marin, réparation et modernisation de navires, aquaculture marine, protection marine et gouvernance des océans, travaux sous-marins. Pour plus de détails sur les opportunités existantes dans ces différents secteurs, rendez-vous sur le site du ministère de l'Environnement ou sur le site gouvernemental consacré à l'opération Phakisa.

SECTEUR NUMERIQUE

Le marché sud-africain des TIC est le plus avancé du continent avec un secteur des télécommunications dynamique. Ce secteur s'impose comme un segment-clé d'expansion en Afrique du Sud. La croissance annuelle moyenne du secteur des télécommunications est estimée à 6% par an. Celle-ci est notamment portée par l'augmentation du nombre d'abonnés mobiles : on en comptabilisait 80,4 millions en 2016, potentiellement 101 millions d'ici 2030. Le nombre d'abonnés Internet mobile a, quant à lui, atteint 46 millions en 2015. Le taux de pénétration du mobile au sein des ménages atteint 146 %.

La croissance du secteur des télécommunications est soutenue par la mise en place de projets de développement et d'investissements en partenariat public-privé dans le pays, notamment par le biais du plan « South Africa Connect » : 1,5 milliards € d'investissements en 2015, dont les deux tiers dans le mobile, ont contribué à une modernisation du réseau et à un meilleur accès au haut-débit. Le but de ce plan est en effet d'offrir à l'ensemble de la population un accès à un système de communication performant et bon marché.

La multiplication des fournisseurs de câbles sous-marins et le développement du réseau de fibre au sol par les acteurs privés (Telkom, Neotel, FibreCo Telecommunications…) a favorisé l'expansion du haut-débit dans le pays. Le développement du haut-débit par l'accès à la fibre est une priorité du Gouvernement, exprimée dans le projet « Broadband for all ». Pour l'instant, 53 % du territoire habité est couvert par la 4G, 98 % par la 3G.

OPPORTUNITES

Au vu du développement des systèmes de communication en Afrique du Sud, les opportunités principales se situent dans les secteurs suivants : Fibre, Internet haut débit, TV numérique, E-learning, IoT, Data Centers, Cloud computing, cybersécurité…

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
AfricaCom	Numérique	Annuelle	Cape Town	10-12 nov.2020 (édition virtuelle)
Africa Com	**Nbre d'exposants (2019)**	400	Dont : Afrique du Sud (77), Chine (70), UK (68), USA (34), France (11)	Dont : Belgique (10)

EDUCATION

L'Afrique du Sud a l'un des systèmes scolaires les plus inégalitaires au monde et se situe à l'avant-dernière place dans le classement des pays OCDE. Ce décalage est non seulement dû à un fossé énorme entre écoles privées et publiques, mais résulte également de l'héritage de l'apartheid où les blancs recevaient une meilleure éducation que les noirs pour éviter qu'ils ne montent dans l'échelle sociale.

Aujourd'hui, le Gouvernement sud-africain consacre 6,4 % de son PIB au renouvellement des infrastructures scolaires partout dans le pays et aux efforts d'alphabétisation de la population. Le Plan d'Action 2019 vise à intégrer les enfants dès le plus jeune âge dans le système scolaire afin qu'ils disposent les compétences en lecture et en mathématiques nécessaires à l'apprentissage d'un métier.

OPPORTUNITES

Le Gouvernement a mis en place plusieurs programmes afin d'augmenter l'accès et l'utilisation des TIC dans les écoles via l'installation des outils d'e-learning nécessaires aux professeurs. Il souhaite également développer le réseau de crèches, de jardins d'enfants et d'écoles maternelles dans le pays en construisant les infrastructures nécessaires et en formant des puériculteurs. Finalement, il cherche à rénover les écoles dites inappropriées et dangereuses partout dans le pays, et à y installer l'eau courante et des sanitaires. Les opportunités sont donc multiples dans les secteurs de l'e-learning, de la formation professionnelle, des TIC, de la construction et des infrastructures de base.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
EduTech Africa	e-Learning, enseignement	Annuelle	Johannesbourg	19-20 oct.2020 édition virtuelle
EduTECH AFRICA 2020	**Nbre d'exposants (2019)**	80		Dont : Belgique (0)

SERVICES BANCAIRES ET FINTECH

Le système bancaire et financier sud-africain est sans aucun doute le plus développé du continent. En effet, les « Big 5 » sud-africaines (les cinq plus grandes banques du pays) font partie des 10 banques les plus puissantes du continent. Les banques sud-africaines travaillent à une plus forte intégration financière parmi la population, ce qui a mené à la création de nouveaux mécanismes sécurisés d'e-banking et de m-banking.

Les services financiers et la fintech pèse 22 % du PIB sud-africain, une part qui continue de croître grâce au développement de nombreuses startups liées à la fintech ; la valeur des investissements dans la fintech est, en effet, passée de 15 millions $ en 2017 à 170 millions $ en 2018. Le pays a vu se développer de nombreux hubs ou incubateurs de startups spécialisées dans le développement d'application en ligne (WalletTech, iKhokha ou SnapScan), qui sont devenues les fleurons de la finance sud-africaine et sont présentes sur tout le continent. La finance est donc un secteur innovant et prometteur pour l'Afrique du Sud, un secteur qui peut continuer de grandir dans un environnement légal stable et régi par les règles de prudence de Bâle III.

OPPORTUNITES

Le Gouvernement sud-africain, ayant remarqué l'importance de la fintech dans le développement économique d'autres régions du monde, a facilité les investissements dans ce secteur. Cette politique fait que l'Afrique du Sud est devenue la porte d'entrée de la fintech sur le continent africain avec plus d'un milliard de clients potentiels. Il existe donc de réelles opportunités d'affaires sur ce marché.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Seamless Southern Africa	Fintech, banques mode paiements, assurances	Annuelle	Johannesbourg	Edition 2020 virtuelle
seamless PAYMENTS · E-COMMERCE · RETAIL	**Nbre exposants (2019)**	60+		Dont : Belgique (0)

Finance Indaba Africa	Fintech, finance	Annuelle	Johannesbourg	14-15 oct. 2020
FINANCE INDABA AFRICA Sandton Convention Centre	**Nbre exposants (2019)**	50		Dont : Belgique (0)

SECTEUR DU TOURISME

Le tourisme est en plein boum en Afrique du Sud avec une progression significative du nombre de touristes étrangers : en 2016, le nombre de touristes en Afrique du Sud a dépassé les 10 millions, dont un quart venaient de pays non-africains. C'est d'ailleurs cette frange de touristes qui augmente le plus avec +18 % entre 2015 et 2016. Le tourisme intérieur est également en nette augmentation ; le ministère du Tourisme vise d'ailleurs les 4 millions de touristes internes d'ici 2020.

En 2017, le tourisme pesait 2,9 % du PIB sud-africain. Si l'on compte également les retombées indirectes du tourisme sur l'économie nationale, ce pourcentage atteint 8,9 %. Cela justifie grandement les investissements publics et privés dans l'hôtellerie, l'accueil des touristes et les agences de voyages. D'ici 2028, le Gouvernement prévoit que plus de 2 millions de Sud-Africains seront actifs professionnellement dans le secteur du tourisme, soit 500 000 de plus qu'actuellement.

OPPORTUNITES

Les opportunités d'investissement sont nombreuses dans le secteur du tourisme sud-africain. Non seulement, le Gouvernement investit massivement dans la promotion du tourisme (principalement dans les provinces de Gauteng, du Cap occidental, du Mpumalanga et du Kwazulu-Natal), mais les prédictions faites par le secteur en lui-même sont très positives. Le secteur de l'hôtellerie parie sur une croissance de la capacité de logement de + 68 % dans les années qui arrivent, ce qui va stimuler les secteurs de la construction et de la distribution de biens hôteliers. Outre l'hôtellerie, le domaine des activités touristiques grandit et se diversifie depuis 2018, ce qui devrait amener encore plus de clients en Afrique du Sud. Un autre facteur positif est le taux de change favorable du rand sud-africain (ZAR).

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
Indaba South Africa	Tourisme	Annuelle	Durban	Mai 2021 Edition 2020 annulée
INDABA Africa's Top Travel Show	**Nbre exposants (2019)**	1033		
World Travel Market Africa	Tourisme	Annuelle	Cape Town	7-9 avr. 2021 Edition 2020 annulée
wtm AFRICA	**Nbre exposants (2019**	1591		
Meetings Africa	Meetings, incentives conferences and exhibitions (MICE)	Annuelle	Johannesbourg	25-26 février 2020
MEETINGS AFRICA Advancing Africa Together	**Nbre exposants (2019)**	175		

SECTEUR FERROVIAIRE ET MATERIEL ROULANT

L'Afrique du Sud possède le plus grand réseau ferré du continent avec quelque 22 000 km de voies destinées aussi bien au transport de passagers que de marchandises. Toutefois, le chemin de fer sud-africain a souffert ces dix dernières années d'un manque cruel d'entretien et de modernisation de ses infrastructures ainsi que d'une gestion calamiteuse des entreprises publiques monopolaires : **Transnet** pour les infrastructures et le transport de marchandises et **PRASA** pour le transport de passagers.

Le Gouvernement de Cyril Ramaphosa a comme objectif d'améliorer la mobilité des personnes et du fret dans le pays en investissant massivement dans le réseau ferroviaire. Au niveau du fret, outre des projets d'entretien et de rénovation, de nouveaux projets devraient contribuer à ramener sur le rail une grosse partie du fret qui est aujourd'hui transporté par la route, en particulier le transport de minerais et de conteneurs, ce qui est une hérésie. En tête de ceux-ci, figure le terminal multimodal Air-rail-route de **Tambo Springs,** à Ekurhuleni (East rand), à 25 km au sud-est de Johannesbourg, visant en particulier le fret en provenance du port de Durban et destiné à Johannesbourg et sa région. Ce projet public-privé associera la société Transnet à un consortium privé, au sein duquel on retrouve notamment les chemins de fer italiens (Ferrovie dello Stato) en tant que partenaire technique. Concernant les passagers, la priorité absolue est dans le secteur de la modernisation des voies et des trains, et dans la sécurité dans tous les sens du terme : protection des équipements (trains), des infrastructures (dépôts, gares) et des passagers à bord de trains et dans les gares, face à une forte recrudescence des actes de violence et de vandalisme.

OPPORTUNITES

Les opportunités pour nos entreprises se situent principalement dans les secteurs suivants :

- La signalisation et l'automation des opérations, un secteur pour lequel nous disposons d'une grande expertise. A titre d'exemple, on peut citer la participation d'Alstom Charleroi dans le mégaprojet d'assemblage de 600 trains (3.600 wagons) par le consortium Gibela (Alstom + partenaires locaux). Alstom Charleroi fournit les équipements DMI (Safe Driver Machine interface) embarqués à bord des automotrices. Au niveau des infrastructures, le secteur de la signalisation est crucial car les systèmes de signalisation du réseau Transnet sont obsolètes et n'assurent pas la sécurité en cas de passage de signal au rouge ou d'excès de vitesse. Le système européen ETCS niveau 2 devrait s'imposer avec le temps, même s'il reste très cher en comparaison avec le système concurrent chinois CTCS. Pour les lignes secondaires, des systèmes ETCS alternatifs moins chers seront sans doute installés, utilisant le positionnement par satellite.
- L'utilisation de drones pour surveiller les empiètements et intrusions sur et autour des voies.
- Les technologies et services pour la sécurisation des gares, le contrôle d'accès, la billetterie automatique, la lutte contre la criminalité et le vandalisme.
- Au niveau du matériel roulant, d'importants marchés ont été passés récemment pour des locomotives ainsi que pour des automotrices de banlieue, dont celui de Gibela mentionné plus haut. Le marché est donc saturé de ce côté. Par contre, des opportunités devraient se présenter pour des lignes de tramways : Johannesbourg et Cape Town y pensaient mais pour des raisons budgétaires ont préféré développer un réseau BHNS (Bus à haut niveau de service), mais pour des projets de mass transit dans des plus petites municipalités, le tram devrait finir par s'imposer.

FOIRES ET SALONS

Nom	Secteur	Périodicité	Ville	Prochaine édition
AfricaRail	Industrie ferroviaire	Annuelle	Johannesbourg	19-20 oct. 2020 (tbc)
Africa RAIL	**Nbre d'exposants 2019**	90		

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°4

BONNES PRATIQUES POUR REUSSIR SON VOYAGE D'AFFAIRES

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

1. PREPAREZ VOTRE VOYAGE

VISA

Les citoyens belges ainsi que les ressortissants de la plupart des pays membres de l'Union Européenne[4] sont dispensés de demander un visa pour tout séjour inférieur à 90 jours, que ce soit pour un voyage d'affaires, de tourisme ou pour visiter famille ou amis. Si tel est votre cas, un « visitor visa » (en fait, un simple cachet dans le passeport) vous sera octroyé gratuitement à votre arrivée en Afrique du Sud. Vous devrez néanmoins être en mesure de communiquer une adresse de séjour à l'agent d'immigration (par exemple l'hôtel que vous avez réservé). Votre passeport doit disposer d'un minimum de deux pages vierges et d'une validité d'au moins 30 jours à partir de la date de départ prévue d'Afrique du Sud.

SANTE

Il n'y a pas de vaccins requis pour l'entrée en Afrique du Sud sauf pour les voyageurs arrivant directement de pays infectés par la fièvre jaune. Le risque de malaria est très faible en Afrique du Sud, sauf en saison des pluies (octobre à mars) dans les régions humides autour de Santa Lucia, ainsi que dans la région du parc Kruger, aux frontières avec le Mozambique, eSwatini et le Zimbabwe.

Pour de plus amples informations en matière de santé et de sécurité, il est utile de consulter les recommandations mises en ligne par le SPF Affaires étrangères, à l'attention des voyageurs se rendant en Afrique du Sud :

https://diplomatie.belgium.be/fr/Services/voyager_a_letranger/conseils_par_destination

JOURS FERIES EN AFRIQUE DU SUD

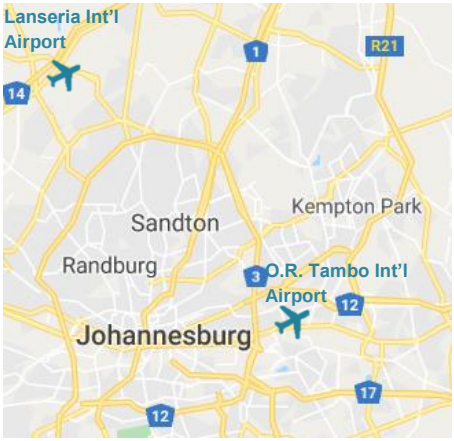
L'Afrique du Sud compte une douzaine de jours fériés par an, qui sont déterminés par le Public Holidays Act. Si un des jours fériés tombe un dimanche, cette loi établit que le lundi devient alors férié. Voici la liste des jours fériés sud-africains pour l'année civile 2020 :

Date		Jour férié
Mar.	1er janvier 2020	Jour de l'an
Sam.	21 mars 2020	Journée des droits de l'Homme
Ven.	10 avril 2020	Vendredi Saint
Lun.	13 avril 2020	Family Day
Lun.	27 avril 2020	Freedom Day (Fête nationale)
Ven.	1er mai 2020	Fête du travail
Mar.	16 juin 2020	Youth Day
Dim. Lun.	09 août 2020 (effectif le 10 août 2020)	Journée nationale de la Femme
Jeu.	24 septembre 2020	Heritage Day
Mer.	16 décembre 2020	Day of Reconciliation
Ven.	25 décembre 2020	Noël
Sam.	26 décembre 2020	Day of Goodwill

[4] Pour la liste complète et à jour, veuillez suivre ce lien sur le site du Department of Home Affairs (DHA) : http://www.dha.gov.za/index.php/immigration-services/exempt-countries

ARRIVEE A JOHANNESBOURG

Johannesbourg compte deux aéroports. Le plus important est **O.R. Tambo International** (JNB), d'où partent et arrivent la plupart des vols intercontinentaux. Mais celui plus petit de **Lanseria** (HLA), au nord de la ville est très rapide et très bien organisé. Il est notamment utilisé par les compagnies low-cost Kulula, Mango et Flight Safair qui sont toutes trois très bonnes, et souvent moins chères que South African Airlines. C'est bon à savoir pour les vols domestiques. Pour des achats de billets domestiques, nous recommandons de faire des recherches sur www.travelstart.co.za pour comparer les options de vol et les prix. Ce site est tout à fait fiable pour acheter des billets en ligne.



Vous pouvez demander à votre hôtel de vous envoyer une navette (shuttle) pour venir vous chercher à l'aéroport (airport pickup). Ce service est un peu plus onéreux que les taxis ou Uber (voir ci-dessous), mais présente l'avantage que le transport sera repris sur votre facture d'hôtel. Si vous préférez prendre un taxi, nous vous recommandons de prendre un taxi officiel. Vous trouverez des comptoirs de taxi dans l'aérogare juste avant le hall de sortie. **En aucun cas, ne faites confiance à des inconnus qui vous accosteraient dans l'aérogare.**

SE DEPLACER

Les transports en commun (autobus) à Johannesbourg sont quasiment inexistants. La situation est à peine meilleure à Cape Town. La majorité des Sud-Africains se déplacent en taxis collectifs, c'est-à-dire en minibus. Ce mode de transport obéit, toutefois, à des codes particuliers et n'est pas du tout recommandé pour les visiteurs étrangers.

Depuis 2016, **Uber** est disponible en Afrique du Sud. Le service est bon marché pour de courtes distances et fonctionne de manière très sûre et très efficace dans les grandes villes telles que Johannesbourg et Cape Town. C'est donc une bonne option pour vous rendre à votre hôtel depuis l'aéroport, ou pour vos déplacements ultérieurs.

Vous pouvez également envisager la location d'une voiture. Pour effectuer une recherche de prix comparative, nous vous recommandons à nouveau d'utiliser le site Internet TravelStart (http://cars.travelstart.co.za/#/searchcars) qui compare les prix locaux pratiqués par les principales sociétés de location nationales et internationales. Si vous optez pour une compagnie classique (Europcar, Avis, etc.), comparez les prix sur TravelStart et rendez-vous ensuite sur le site web de l'agence afin de réserver la voiture, les formalités de réservation étant un peu plus compliquées sur TravelStart.

Dans l'offre comparative de location de voiture, vérifiez bien le montant de la franchise (appelée « excess »). Il s'agit du montant que vous devrez couvrir pour les dégâts à votre propre véhicule en cas d'accident ou de vol, sauf si vous n'êtes pas en faute et que la personne en faute est assurée. En Afrique du Sud, beaucoup de gens roulent sans assurance, une couverture omnium est donc recommandée.

Finalement, veuillez noter qu'on roule à gauche en Afrique du Sud et que vous aurez besoin d'un permis international. Si vous n'en disposez pas encore, vous devrez en faire la demande auprès de votre commune et régler environ 25 €. Le permis international est valable 3 ans.

2. DEMARCHES A EFFECTUER SUR PLACE ET INFORMATIONS PRATIQUES

FAIRE CERTIFIER SES PAPIERS D'IDENTITE

L'une des situations les plus embêtantes qui puisse vous arriver est de perdre ou de vous faire voler votre passeport. Il vaut donc mieux le laisser dans le coffre de votre hôtel. A votre arrivée, nous vous conseillons de faire certifier une photocopie de votre passeport (et de votre permis de conduire si vous conduisez). Ces démarches peuvent être effectuées dans n'importe quel commissariat de police, bureau de poste ou agence bancaire. Les copies conformes ont une valeur officielle aux yeux des autorités. Ce service est gratuit et vous permet de garder les originaux en lieu sûr.

RETIRER DE L'ARGENT

Vous pouvez changer des euros à l'aéroport mais le taux n'est pas très intéressant, il vaut donc mieux ne pas emmener trop de cash. La formule la plus économique est encore de retirer de l'argent aux distributeurs ATM qui acceptent toujours les cartes Maestro (Bancontact), Visa et Master Card. Vous pourrez notamment retirer de l'argent dans les halls d'arrivée des aéroports**. Si vous comptez retirer de l'argent avec Maestro, vous devez demander à votre agence bancaire belge d'autoriser les retraits en Afrique du Sud** (par défaut, Maestro est en effet bloquée hors Europe). Cette procédure est simple et gratuite. Elle se fait en moins de 24hrs. Pensez-y avant de partir.

PAYER DANS LES COMMERCES ET RESTAURANTS

Pour les paiements dans les commerces, hôtels et restaurants, les cartes Maestro ne fonctionnent pas. Par contre, vous pouvez utiliser vos cartes de crédit (Visa, Master Card) sans frais, même pour de tout petits montants. En pratique, vous n'aurez donc besoin de cash qu'assez rarement (taxis, pourboires…).

Il faut noter que le pourboire (appelé « gratuity ») au restaurant est une pratique habituelle, et quasiment obligatoire. En effet, le service n'est jamais compris dans l'addition, sauf à partir des tables de 8 à 10 personnes et plus. Il est donc normal d'ajouter 10 % à l'addition, en cas de service satisfaisant. Si votre serveur/se s'est particulièrement bien occupé de vous, vous pouvez arrondir vers le haut et lui offrir jusqu'à 15 % de pourboire (sachez que les serveurs comptent grandement sur ce pourboire, car leur salaire fixe est généralement extrêmement bas). Vous pouvez payer le montant exact de l'addition avec votre carte bancaire et lui donner les 10 ou 15 % de pourboire en cash, vous serez gratifiés d'un grand sourire en retour et vous saurez que le pourboire ira bien dans sa poche !

Dans les hôtels, un minimum de 10 ZAR par bagage est attendu comme pourboire par le porteur.

FUSEAU HORAIRE

L'Afrique du Sud se situe sur le fuseau horaire GMT +2. En raison du passage à l'heure d'été en Belgique, elle est donc à l'heure belge lorsque c'est l'été chez nous et une heure en avance lorsque c'est l'hiver chez nous.

UTILISER SON SMARTPHONE

Si vous souhaitez utiliser votre smartphone avec carte Sim belge en Afrique du Sud, c'est tout à fait possible. Mais gare aux frais de roaming qui peuvent monter très vite (par exemple si vous utilisez google map ou Waze sur la route !) Si vous le souhaitez, vous pouvez très facilement aussi acheter une carte SIM sud-africaine prépayée dans les nombreux points de vente MTN ou Vodacom (y compris à l'aéroport). Vous devrez présenter votre passeport pour activer la ligne, ainsi qu'un document attestant de votre séjour temporaire. Une réservation d'hôtel ou d'AirBnB est normalement acceptée. L'activation est immédiate.

BRANCHER SES APPAREILS ELECTRIQUES

Le système électrique est identique en Belgique et en Afrique du Sud (220V). Pour les prises électriques, la situation est parfois un peu plus compliquée. Il y a plusieurs systèmes en Afrique du Sud, mais la plupart du temps, il s'agit de grosses fiches à trois broches. Vous pourriez donc avoir besoin d'un adaptateur pour l'utilisation des appareils disposant de fiches belges à deux broches rondes. Surtout n'achetez pas un de ces adaptateurs de prises universels vendus à prix d'or dans les aéroports, car le système sud-africain n'est pas compatible. Vous pourrez par contre acheter un adaptateur sur place pour trois fois rien, si nécessaire. Les chambres d'hôtels disposent souvent d'adaptateurs à disposition pour le temps du séjour ou offrent différents systèmes de prise.

TENUE VESTIMENTAIRE

Dans les relations d'affaires, les règles en matière de tenue vestimentaire sont assez informelles. La cravate est souvent facultative. Le modèle de référence est « smart casual », sauf pour les réceptions où il est préférable d'être en costume-cravate. Pour les dames, il n'y a pas vraiment de code particulier, mais bien sûr les jeans, les shorts et les tongs ne sont pas recommandés dans les réunions d'affaires. En outre, il ne faut pas oublier que Johannesbourg est située à 1 600 mètres d'altitude et que la température chute brutalement dès que le soleil se couche (vers 18h00 ou 18h30). Il faut donc prévoir un veston ou un survêtement pour les soirées.

HORAIRES D'OUVERTURE DES BUREAUX ET COMMERCES

Les horaires de bureaux sont un peu différents de ceux en Belgique car beaucoup de Sud-Africains ont tendance à commencer leurs journées très tôt (7hrs, parfois avant) et finir aussi plus tôt. Les bureaux officiels (gouvernements et autres administrations) ferment souvent à 15hrs ou 16hrs l'après-midi. Idem pour les banques. Le vendredi après-midi, il est difficile de trouver quelqu'un dans les bureaux. Les lunchs d'affaires ne sont pas très fréquents.

En ce qui concerne les centres commerciaux, ceux-ci sont généralement ouverts de 9h à 19h en semaine et le samedi; beaucoup de supermarchés et de commerces sont aussi ouverts le dimanche et les jours fériés, jusque 13h voire 15h.

SECURITE

Malgré la mauvaise réputation de l'Afrique du Sud en matière d'insécurité, il ne faut pas sombrer dans la paranoïa. Il n'y a sans doute guère plus de danger à Johannesbourg, Cape Town ou Durban que dans la plupart des autres grandes métropoles du monde. La criminalité y est essentiellement le fait de violences inter-ethniques ou de rixes entre bandes rivales dans des quartiers où les gens d'affaires ou les touristes n'ont aucune raison de se trouver. Dans les quartiers d'affaires ou touristiques, il n'y a donc pas de risque particulier à s'y promener à pied la journée, en particulier dans les *malls* et centres commerciaux. Le soir, il est par contre déconseillé de se promener seul dans les rues. Ceci dit, de jour comme de nuit, et comme dans toutes les grandes villes du monde, les petits vols à la tire peuvent se produire. Mieux vaut donc être prudent et éviter d'attirer la convoitise. En voiture, il est recommandé de se déplacer les vitres et les portes fermées, pour prévenir tout risque de vol à la tire et éviter aussi les nombreux marchands et colporteurs aux carrefours.

3. CINQ CONSEILS POUR REUSSIR EN AFRIQUE DU SUD

Etablissez des relations personnelles, visitez régulièrement vos clients ou contacts.

Les Sud-Africains attachent beaucoup d'importance aux relations personnelles. Quelles que soient leurs origines ethniques, ils sont très patriotiques et ont une certaine tendance à considérer avec méfiance ce qui vient de l'étranger. C'est sans doute un stigmate de cette époque, pas si lointaine, où le pays vivait en autarcie forcée, coupé du reste du monde. Il faut donc gagner leur confiance. Venir sur place à plusieurs reprises est dès lors important, par exemple à l'occasion des nombreuses foires professionnelles, congrès et conférences qui se déroulent toute l'année durant à Cape Town et à Johannesbourg.

Sachez briser la glace dans la conversation.

Corolaire de leur fierté nationale, les Sud-africains adorent que l'on s'intéresse à leur pays, à leur histoire et à leur culture. Informez-vous donc sur ce pays si riche et si divers, et parlez leurs d'eux-mêmes, ils seront ravis. Il n'y a pas vraiment de tabous dans les sujets à aborder, mais il vaut mieux ne pas entamer la conversation de manière critique ou dogmatique, mais plutôt sur un ton informel, curieux ou admiratif. Parmi les bons sujets à aborder, citons le sport. Les trois sports nationaux sont le football (les *Bafana bafana* ne sont pas très bien classés mondialement mais les Sud-Africains adorent le foot et connaîtront vraisemblablement certains de nos Diables rouges), le rugby (l'équipe internationale s'appelle les *Springboks* et les Sud-Africains viennent juste de remporter leur troisième coupe du monde !) et le cricket (les *Proteas* sont dans le top 5 mondial), mais le golf et le cyclisme sont très appréciés aussi. Vous pouvez également aborder Nelson Mandela et l'histoire politique du pays, les sujets d'actualité, la beauté et la diversité du pays, son patrimoine culturel, le vin et les spécialités culinaires, le climat, etc. Attention, la « nation arc-en-ciel » est une société multiculturelle, l'idéal est d'adapter la conversation à votre interlocuteur ! Pour plus de détails et de bons conseils, sachez que le bureau AWEX de Johannesbourg a concocté une liste assez diversifiée des bons sujets à aborder. Nous la mettons régulièrement à jour en fonction des thèmes d'actualité. Elle peut être obtenue sur simple demande en nous contactant, ou téléchargée en suivant le lien suivant :

http://www.wallonia.org.za/sites/default/files/20200414_-_Pour_briser_la_glace.pdf

Comprenez toute l'importance de la politique du B-BBEE.

Le B-BBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment, communément appelé BEE) est un programme de discrimination positive visant à inclure les populations historiquement désavantagées lors de l'apartheid (non seulement les Noirs, mais aussi les Métis et les Indiens) dans le développement économique du pays. Au travers de ce programme, les entreprises sud-africaines sont évaluées en fonction de leur niveau de contribution à l'objectif de redressement de ces inégalités. Après audit, elles obtiennent un score d'un à huit (un étant le meilleur score et huit le moins bon) valable un an. Avant de signer un contrat avec un distributeur en Afrique du Sud, renseignez-vous sur son score B-BBEE actuel. S'il est mauvais, il est peu probable que le distributeur arrivera à décrocher beaucoup de commandes pour vous, car il est très difficile de faire des affaires sans un bon score BEE, non seulement avec le secteur public, mais aussi, dans une large mesure, avec le secteur privé.[5]

[5] Pour plus de détails, voir la fiche de synthèse n° 14 de ce vade-mecum intitulée : politique du broad-based black economic empowerment.

Faites des offres réalistes au niveau des prix.

Contrairement à de nombreux autres pays du Sud, il n'existe pas vraiment de culture du marchandage en Afrique du Sud. Soyez donc pragmatiques et annoncez directement votre offre de prix la meilleure. La concurrence, locale en particulier, mais aussi internationale est féroce. Il faut jouer serré. Bien sûr, le prix n'est pas le seul élément pris en compte. Le service et la réputation des produits sont également très importants.

Renseignez-vous sur la situation financière de votre client ou prospect.

La société sud-africaine est très consumériste. Les Sud-Africains adorent acheter, posséder, dépenser. Sur ce point, leur modèle est très comparable à la société américaine. Les shopping malls (centres commerciaux) poussent comme des champignons un peu partout et ils sont toujours bondés. Les consommateurs achètent souvent à crédit et sont en moyenne parmi les plus endettés du monde. Les taux d'intérêts bancaires sont très élevés en Afrique du Sud, comparés notamment à nos taux européens, et cela engendre parfois de vrais drames humains. Ce qui est vrai pour les consommateurs, l'est tout autant pour les entreprises, qui sont souvent fortement endettées. Il vaut donc mieux vérifier à l'avance la notoriété financière d'un nouveau client ou prospect avant de lui faire crédit. Et si vous envisagez un partenariat ou l'acquisition d'une société sud-africaine, soyez très prudents également. Faites pratiquer une étude de « due diligence ». Et avant de signer un contrat, entourez-vous des conseils avisés d'un expert juridique spécialisé. Nous vous recommandons aussi de lire la fiche de synthèse n°8 de ce vade-mecum consacrée à la pratique des paiements, aux moyens de vérifier la fiabilité d'un nouveau client potentiel et aux méthodes de recouvrement de créance en cas de défaut de paiement.

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°5

BONNES PRATIQUES POUR LA PARTICIPATION AUX FOIRES ET SALONS

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

La participation aux foires commerciales est cruciale pour des entreprises qui veulent se faire connaître sur un nouveau marché. C'est le genre d'évènement qui permet d'introduire son entreprise sur le marché, de trouver de nouveaux contacts commerciaux, d'accélérer le processus de vente, de tester le marché pour le développement de nouveaux produits, d'obtenir des feedbacks des clients, etc. Ceci est vrai pour de nombreux pays, et c'est le cas pour l'Afrique du Sud. Il est donc important de bien se préparer et faire son « homework » avant la foire en question.

Dans cette fiche de synthèse, le lecteur trouvera de nombreux conseils pratiques afin de maximiser le retour de sa participation à une foire en Afrique du Sud ainsi qu'un rappel des aides financières de l'AWEX pour la participation aux foires étrangères et enfin une liste d'entreprises expérimentées dans l'aménagement de stands.

1. CINQ CONSEILS POUR REUSSIR VOTRE PARTICIPATION A UNE FOIRE

FAITES LE BON CHOIX !

Le choix d'une foire est très important pour trouver de bons contacts. En cas d'hésitation entre plusieurs foires, donnez la préférence à celles qui proposent des services de rendez-vous sur stand (match-making).

Pensez également à consulter les catalogues des éditions précédentes avant de faire le voyage ! Le bureau de l'AWEX à Johannesbourg dispose de la plupart de ces catalogues et peut vous en envoyer une version numérisée sur simple demande. De plus, notre bureau tient à jour un tableau statistique reprenant les foires principales avec certaines données importantes telles que le secteur d'activité, la périodicité, les dates, le nombre d'exposants totaux et par pays, etc. Ce tableau peut être obtenu sur simple demande ou consulté et téléchargé en cliquant sur le lien suivant :

http://www.wallonia.org.za/sites/default/files/Tableau_foires_Afrique_du_Sud_2016-2019.pdf

FIXEZ-VOUS DES OBJECTIFS CLAIRS LORS D'UNE PARTICIPATION A UNE FOIRE

En Afrique du Sud, comme un peu partout ailleurs, la probabilité de vente directe lors de salons reste relativement mince surtout pour une première participation. L'objectif principal est souvent de trouver un agent ou distributeur local et/ou de représenter sa marque lors d'une réunion de l'ensemble des acteurs d'une même industrie. Nous avons souvent des entreprises qui nous disent : « On se doit d'être présent car tous nos concurrents et clients le seront et une entreprise non représentée à ce salon est souvent mauvais signe de santé économique. ».

Cependant même si la conclusion de contrats ne se fait pas souvent directement sur le stand, les salons sud-africains restent un très bon moyen de networking et permettent aux entreprises de tisser des liens dans un environnement neutre et d'aboutir plus tard à la signature de contrat.

RESERVEZ VOTRE EMPLACEMENT A L'AVANCE ET AVEC GRAND SOIN

Lorsque l'AWEX organise un stand collectif à une foire, c'est évidemment la solution la plus pratique. Non seulement les frais de participation sont très réduits, et les participants bénéficient du rayonnement du pavillon, mais en outre, nous prenons en charge toute la partie administrative et logistique et nous pouvons même organiser des rendez-vous ciblés sur le stand sur base de desiderata spécifiques.

Pour un rappel des aides de l'AWEX en matière de participation à des foires hors EU à titre individuel, voir la rubrique 2 ci-dessous : « Aide de l'AWEX pour participer à des foires ».

Dans tous les autres cas, et afin de vous assurer d'un bon emplacement lors des grandes foires, il faut réserver bien à l'avance. Dans certains cas exceptionnels (par exemple le salon de l'agriculture NAMPO à Bothaville) il faut parfois s'y prendre plusieurs années à l'avance !

La situation idéale sur une foire est un emplacement central, situé dans l'allée principale ou proche des points d'intérêt (restauration, zone de conférence, de show, etc.). Ce sont évidemment les espaces les plus chers. Pour les plus petits budgets, il existe diverses solutions, comme par exemple prendre un espace moins central ou passer par l'organisateur pour un stand packagé et standardisé.

PREPAREZ BIEN VOS EQUIPES ET SOIGNEZ VOTRE COMMUNICATION

Notre expérience est qu'une entreprise aura un ROI (retour sur investissement) beaucoup plus faible si elle ne s'attèle pas à la préparation, simplement car elle ne pourra pas atteindre des objectifs qu'elle ne s'est pas clairement définis au préalable, mais aussi parce que l'affluence sur le stand sera beaucoup plus faible que si ses prospects et clients ont été prévenus de sa participation. En effet, tous les moyens sont bons pour communiquer sur la participation à un évènement (mailing ciblé, signature emails, cartons d'invitation, etc.)

Nous recommandons donc de bien planifier sa participation à l'avance (au moins 4 mois à l'avance) et de voir les salons comme un outil de communication / vente / lancement produit. Car un prospect sera plus enclin à venir rencontrer votre entreprise sur un salon que dans ses locaux.

SACHEZ CAPTER L'ATTENTION DES VISITEURS

Lors des salons professionnels, l'originalité est relativement moins importante que lors de salons pour le grand public. Les stands sont donc souvent plus normalisés. Néanmoins nous recommandons de prévoir une participation dynamique avec de l'action sur le stand : démonstration live, show exécuté par les machines automatisées (pour les salons industriels), supports audiovisuels (écrans, lumières automatiques, bornes tactiles…), ou autres animations telles que des casques de réalité augmentée, des tests produit, des cadeaux à gagner en répondant à des quizz, etc.

Mais le plus important, c'est l'attitude du personnel sur le stand : Il faut que les exposants soient actifs et en mouvement, cela encouragera les prospects à venir leur parler. A ce sujet, les Sud-Africains sont très proches des Américains, et Anglo-Saxons d'une manière générale. Ils aiment l'interaction. A éviter par-dessus tout : les gens avachis sur une chaise, concentrés sur leur smartphone ou laptop, ou en grande discussion interne autour d'une table : les visiteurs auront peur de les déranger.

A éviter aussi, les stands surchargés où on ne sait pas où regarder. Au contraire, veillez à ce que votre stand soit simple et lumineux. Mettez des produits en valeur sur des piédestaux, ou prévoyez une vidéo interactive, bref quelque chose qui va attirer l'attention. Avec un espace interactif et accueillant, il est généralement assez facile d'engager la conversation. Les Sud-Africains sont très réceptifs à ce genre d'actions.

Au niveau des visuels, préparez des posters attractifs que l'on peut lire en un clin d'œil. Evitez les explications techniques, laissez-ça pour les publications que vous remettrez à vos visiteurs lorsque vous aurez engagé la conversation. Si votre marque ou nom de société n'est pas très connu, il est inutile de les faire figurer en caractères géants. Et en matière de communication, soyez « solution-oriented » plutôt que « capability-oriented ». En d'autres mots, expliquez quelles solutions vous apportez à quel type de problème plutôt que d'insister sur les détails de vos capacités. Enfin, en matière de lettrage, il faut compter une taille de caractères de 2,5 cm de haut pour être lisible à 30 cm. Il faudra donc utiliser des caractères de 15 cm de haut pour être lus à 2 m.

2. AIDES DE L'AWEX POUR PARTICIPER A DES FOIRES

L'AWEX dispose de plusieurs incitants financiers afin d'aider les entreprises wallonnes à exporter leurs produits à l'étranger. L'un de ces incitants est réservé à la participation aux foires et salons étrangers. Un résumé de cet incitant est repris dans le tableau ci-dessous.

Participation à des foires et salons à l'étranger

Description	L'AWEX propose aux entreprises wallonnes fabricantes et/ou prestataires de services de gérer elles-mêmes, sur une période de 3 ans, leur programme de participation individuelle payante à des foires et salons professionnels et internationaux organisés à l'étranger.
Bénéficiaires	Toute entreprise wallonne fabricante et/ou prestataire de services.
Modalités	Le montant maximum des subsides qui peuvent être octroyés pour ce type d'aide est de 50 000 € sur 3 ans par entreprise, tous pays confondus. Dans certains cas, l'entreprise peut opter pour deux formules distinctes au choix : ▪ Une subvention foires et salons « classique » pour les entreprises de toute taille. L'AWEX intervient au maximum à 50 % des coûts de location d'un stand, ramenés au nombre de m² loués, hors TVA, plafonnés à 400 € par m² (soit donc 200 € de subvention par m²). Les frais d'agencement du stand ne sont pas couverts, sauf s'ils sont facturés par l'organisateur de la foire dans une facture couvrant la location de la surface nue et l'agencement. Les autres postes budgétaires tels que brochures, fournitures, hôtesses, interprètes, etc. ne sont pas couverts non plus. ▪ Un bonus PME pour favoriser les PME qui participent pour la première fois à une foire ou un salon à l'étranger. Dans ce cas, l'AWEX intervient au maximum à 50 % des coûts réels hors TVA, au plafond indiqué ci-dessus. Dans le cas du bonus PME, le subside pourra couvrir également 50 % des frais d'aménagement et de gestion du stand, de même que 50 % des frais de voyage et de séjour d'un délégué envoyé sur place sur base d'un forfait de 1 900 € pour l'Afrique du Sud. L'incitant bonus PME est donc généralement plus intéressant pour l'entreprise que la subvention foires et salons « classique ».
Conditions	▪ La surface de stand éligible est comprise entre 6 m² minimum et 50 m² maximum, et le plafond de 400 € par m² est d'application. ▪ L'entreprise wallonne doit exposer à titre individuel sous son nom propre et envoyer au départ de la Belgique son propre délégué commercial, pendant toute la durée de la manifestation concernée afin de la représenter et gérer le stand.

3. SOCIETES DE CONCEPTION ET D'AMENAGEMENT DE STANDS

Pour terminer, voici une liste indicative de sociétés sud-africaines proposant un large éventail de services afin de concevoir et d'aménager des stands : ameublement, solutions électriques et audiovisuelles, conception du design, sur-mesure, etc.

GL Event
PO Box 993
Southdale 2135
Johannesbourg Expo Centre
c/o Nasrec & Randshow Rd
Gate 2 Entrance
Johannesbourg 2091
+27 (011) 210 2500
Robin +27 (0)83 640 6966
info.za@gl-events.co.za;
http://gl-events.co.za

Complete Exhibitions
1 Precision St
Kya Sands
Randburg 2163
+27 (011) 234 0604
hello@compex.co.za
http://compex.co.za

Synergy Design
Unit 2, Pennisi Park, 3 Jig
Montague Gardens, Cape Town
7441
Annie +27 (0)82 681 820 2
hello@synergydesign.co.za
https://www.synergydesign.co.za/

Expo Solutions
Unit 3 Commercial Park
Aintree Rd
Northriding
Johannesbourg
+27 (011) 704 1953
karenk@exposolutions.co.za
http://exposolutions.co.za/

Scan Display
179 Jan Smuts Ave
Parktown North
Johannesbourg
+27 (011) 447 4777
justin@scandisplay.co.za
Site Internet : http://scandisplay.co.za

Pour rechercher d'autres partenaires ou sous-traitants potentiels pour une foire, le site de EXSA (Exhibition and Event Association of Southern Africa) https://www.exsa.co.za/ peut s'avérer très utile. EXSA une association qui regroupe l'ensemble des acteurs dans le milieu des foires et conférences en Afrique du Sud, notamment les organisateurs d'événements, les sites d'exposition et les sociétés de services pour les exposants tels que la fourniture de matériel d'exposition et le design pour les stands.

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°6

INCITANTS FINANCIERS DE SOUTIEN A L'EXPORTATION ET A L'INTERNATIONALISATION

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Dans cette fiche d'information, nous allons passer en revue les différents supports financiers accessibles à nos candidats exportateurs sur le marché sud-africain, que ce soit au niveau wallon, via l'AWEX et la Sofinex, ou au niveau fédéral via FINEXPO. L'Afrique du Sud faisant partie des «Pays à revenus intermédiaires», selon la classification de l'OCDE, la plupart des aides de la Sofinex et de FINEXPO ne sont malheureusement pas disponibles, contrairement à la plupart des pays d'Afrique sub-saharienne. Par contre, la panoplie complète des aides de l'AWEX est bien disponible pour l'Afrique du Sud.

1. INCITANTS FINANCIERS DE L'AWEX

L'AWEX est le partenaire incontournable à l'international pour les exportateurs wallons. Elle leur propose une panoplie de services et de supports (à caractère financier ou non financier) couvrant toutes les étapes d'une démarche exportatrice. Concernant les supports financiers, et suite à la réforme des incitants en 2016, l'AWEX propose aujourd'hui 5 types de soutien à l'internationalisation des entreprises :

- **Soutien à la consultance :** cette aide concerne l'accompagnement par des spécialistes en commerce extérieur, en design et/ou en webmarketing agréés (plafond de 25 000 € sur 3 ans, tous marchés confondus, et ce, uniquement pour les PME).
- **Soutien à la communication :** réalisation de brochures, de vidéos et/ou d'insertions publicitaires dans des revues professionnelles périodiques publiées et distribuées à l'étranger (plafond de 10 000 € sur 3 ans).
- **Soutien à la mobilité :** aide à la prospection des marchés hors Union européenne afin de créer un réseau de distribution ou pour nouer des partenariats (pas de plafond par entreprise).
- **Soutien aux bureaux de représentation commerciale hors UE :** concerne l'ancrage d'une entreprise sur un nouveau marché hors Union européenne via l'ouverture d'un bureau local (maximum 2 bureaux à l'étranger sur une période de 3 ans).
- **Soutien à la participation à des foires étrangères :** aide financière pour la participation à titre individuel à des foires et à des salons professionnels à l'étranger (plafond de 50 000 € sur 3 ans, tous marchés confondus).

NB : Tous les montants mentionnés dans cette section sont majorés de 50 % pour les « starters », c'est-à-dire les PME de moins de 5 ans.

Voyons en détail comment sont appliqués les trois derniers soutiens dans le cas de l'Afrique du Sud :

Soutien à la mobilité hors Union européenne

DESCRIPTION	Il y a deux aspects à ce soutien : 1. Il permet aux entreprises de prospecter de nouveaux marchés dans un pays hors UE pour créer un réseau de distribution, trouver des clients ou nouer des partenariats. 2. Il aide également les entreprises à inviter en Belgique leurs partenaires commerciaux avérés ou potentiels en provenance de ceux-ci.
BENEFICIAIRES	Toute entreprise wallonne fabricante ou prestataire de services développant un projet à l'international, qui génère une valeur ajoutée pour l'économie wallonne. L'AWEX apprécie le caractère réaliste de cette valeur ajoutée.
MODALITES	1. L'AWEX couvre 50 % des coûts forfaitaires de déplacement à l'étranger des entreprises wallonnes et/ou d'invitation en Belgique d'acheteurs étrangers. Pour l'Afrique du Sud, le montant du forfait voyage est fixé à 1 900 €. L'AWEX n'intervient donc pas sur les frais réels mais sur ce montant forfaitaire qui est une estimation réaliste des frais d'un voyage d'affaires type en Afrique du Sud. A noter que ce même montant est d'application pour toute l'Afrique sub-saharienne.

	2. Pour ce qui concerne l'invitation d'acheteurs (ou prospects) étrangers, le montant forfaitaire est fixé à 1 400 €. En cas d'avis favorable de l'AWEX, le montant du subside octroyé sera donc de 50 % de ces forfaits, soit 950 € par voyage d'une personne, et de 700 € par invitation de prospect (NB : ces montants sont réduits de moitié pour les traders). L'intervention de l'AWEX couvre un maximum de 4 voyages d'un représentant de l'entreprise par pays, et 3 invitations d'acheteurs étrangers, sur une période de 6 ans. Une seule demande d'intervention est requise pour cette période. Après la première demande, l'entreprise ne doit donc pas en réintroduire une pour les voyages suivants.
CONDITIONS	▪ Le nouveau marché doit représenter moins de 10 % du chiffre d'affaires à l'exportation. Ce critère est non applicable aux starters. ▪ Les entreprises doivent introduire leur demande par formulaire électronique auprès de l'AWEX préalablement au voyage, à l'invitation ou au démarrage du projet. ▪ Le versement d'une avance est possible à partir de la date de la notification par l'AWEX de la décision d'octroi de la subvention.
SOLLICITATION DE L'AIDE	Entre 2016 et 2019, environ trente-cinq entreprises wallonnes ont bénéficié d'une intervention de l'incitant support mobilité pour leur prospection en Afrique du Sud.

Soutien aux bureaux de représentation commerciale hors Union européenne

DESCRIPTION	L'AWEX propose une aide pour l'établissement d'un bureau individuel de représentation commerciale. Attention : il ne peut pas s'agir d'une filiale commerciale de l'entreprise wallonne, dotée d'une personnalité juridique, mais bien d'un simple bureau de liaison. Ce bureau ne peut donc faire de commerce, il sera plutôt un centre de coûts destiné à préparer les étapes suivantes du développement de l'entreprise et, éventuellement, la création ultérieure d'une société commerciale locale. Le bureau de représentation peut, bien entendu, prendre des commandes et les transmettre à la société-mère en Wallonie. L'AWEX intervient au maximum pour l'ouverture de 2 structures distinctes hors UE sur une période de 3 ans.
BENEFICIAIRES	Toute entreprise wallonne fabricante ou prestataire de services développant un projet à l'international, qui génère une valeur ajoutée pour l'économie wallonne.
MODALITES	1. Le subside de l'AWEX couvre 50 % du forfait des frais d'ouverture et de fonctionnement du bureau de représentation pendant un an (12 mois consécutifs) soutenu par l'entreprise. Le forfait pour l'Afrique du Sud (et tous les pays d'Afrique sub-saharienne) est actuellement fixé à 100 000 €. En cas d'avis favorable de l'AWEX, le subside octroyé sera donc de 50 000 €. 2. Les justificatifs : L'entreprise wallonne devra uniquement fournir à l'AWEX la copie du contrat de bail du bureau de représentation ainsi que le contrat de travail du responsable local de ce bureau. Cet incitant repose donc sur le principe de confiance. L'AWEX se réserve cependant le droit de demander les factures en guise de justification de l'existence réelle du bureau. 3. Remarque importante : Si les coûts réels du bureau de représentation n'atteignent pas le montant du forfait, l'entreprise ne devra pas rembourser la différence.

CONDITIONS	La demande appuyée d'une description du projet à l'international de l'entreprise doit impérativement être introduite auprès de l'AWEX préalablement à l'ouverture du bureau. Possibilité d'acompte à partir de la notification de la décision d'octroi de la subvention.
SOLLICITATION DE L'AIDE	Étonnamment, compte tenu du montant forfaitaire d'aide octroyé, sans quasiment aucune formalité à remplir, aucune entreprise wallonne n'a introduit de demande d'établissement d'un bureau de représentation en Afrique du Sud ces 8 dernières années !

Soutien à la participation à des foires et salons à l'étranger

DESCRIPTION	L'AWEX propose aux entreprises wallonnes fabricantes et/ou prestataires de services de gérer elles-mêmes, sur une période de 3 ans, leur programme de participations individuelles payantes à des foires et salons professionnels et internationaux organisés à l'étranger.
BENEFICIAIRES	Toute entreprise wallonne fabricante et/ou prestataire de services.
MODALITES	Le montant des subsides octroyé est de 50 000 € maximum sur 3 ans par entreprise, tous pays confondus. Dans certains cas, l'entreprise peut opter pour deux formules distinctes au choix : 1. Une subvention foires et salons « classique » pour les entreprises de toute taille (l'AWEX intervient au maximum à 50 % des coûts de location d'un stand, ramenés au nombre de m² loués, hors TVA, **plafonnés à 400 €/m² (soit 200 € de subvention par m²)**. Les frais d'agencement du stand ne sont pas couverts, sauf s'ils sont facturés par l'organisateur de la foire dans une facture couvrant la location de la surface nue et l'agencement. Les autres postes budgétaires tels que brochures, fournitures, hôtesses, interprètes, etc. ne sont pas couverts non plus. 2. Un bonus PME pour favoriser les PME qui participent pour la première fois à une foire ou un salon à l'étranger. Dans ce cas, l'AWEX intervient au maximum à 50 % des coûts réels hors TVA, au plafond indiqué ci-dessus. Dans le cas du bonus PME, le subside pourra couvrir également 50 % des frais d'aménagement et de gestion du stand, de même que 50 % des frais de voyage et de séjour d'un délégué envoyé sur place sur base d'un forfait de 1 900 € pour l'Afrique du Sud. L'incitant bonus PME est donc généralement plus intéressant pour l'entreprise que la subvention foires et salons « classique ».
CONDITIONS	La surface de stand éligible est comprise entre 6 m² minimum et 50 m² maximum, et le plafond de 400 € par m² est d'application. L'entreprise wallonne doit exposer à titre individuel sous son nom propre et envoyer au départ de la Belgique son propre délégué commercial, pendant toute la durée de la manifestation concernée afin de la représenter et gérer le stand.

2. FINEXPO

Finexpo est un comité interministériel fédéral géré par la Direction de l'aide financière à l'exportation (B2) au sein du Service Public Fédéral Affaires étrangères, Commerce extérieur et Coopération au Développement et par l'Administration des Questions financières internationales et européennes du Service Public Fédéral Finances.

LES MISSIONS DE FINEXPO

- Promouvoir l'image et la réputation des entreprises belges à l'étranger ;
- et concilier le libre-échange avec la nécessité de préserver la compétitivité de ses exportateurs, tout en contribuant au développement économique et social du pays bénéficiaire.

DE QUELS OUTILS DISPOSE-T-IL ?

- Bonification d'intérêt (avec don complémentaire, si souhaité)
- Crédit mixte : prêt d'état à état (PEE) associé à un crédit commercial
- Prêt d'état à état non lié à la fourniture de biens et services belges
- Don simple
- Don pour assistance technique
- Instrument PME
- Stabilisation du taux d'intérêt

REMARQUES CONCERNANT LES AIDES LIEES ET NON LIEES :

1. L'aide liée est directement associée à l'exportation de biens d'équipement belges tandis que l'aide non liée est attribuée directement à un pays en développement sans lien avec un exportateur belge.

2. L'aide non liée est donc une aide accordée à un pays en développement sans l'obligation d'obtenir des biens d'infrastructure ou de services auprès d'entreprises du pays accordant l'aide. Un appel d'offres international est lancé dans le cas de l'aide non liée. N'importe quelle entreprise originaire de n'importe quel pays peut réaliser le projet dans ce cas.

Pour plus de détails, voir ce lien :
https://diplomatie.belgium.be/fr/politique/diplomatie_economique/finexpo/plus_dinformation_sur_finexpo/instruments

Compte tenu du fait que l'Afrique du Sud fait partie des « Pays à revenu intermédiaire »[6] selon la classification de l'ONU et celle de l'OCDE, les 4 premiers instruments FINEXPO précités ne sont pas applicables. Cependant, les trois types d'aides suivantes octroyés par FINEXPO sont bien disponibles pour l'Afrique du Sud : don pour assistance technique, instrument PME et stabilisation du taux d'intérêt.

Nous les passons brièvement en revue dans les pages suivantes.

[6] Pays dont le revenu national brut par habitant était compris entre 3 956 $ et 12 235 $ en 2016.

Don pour assistance technique

DESCRIPTION	Financement de services liés à un projet d'investissement dans un pays en développement.
BENEFICIAIRES	L'assistance technique constitue l'un des instruments pour lesquels une aide liée est autorisée, même dans des pays où l'aide est normalement déliée.
MODALITES	Les services proposés prennent la forme de formations techniques, de conseils et d'une assistance au personnel proposés par le pays donateur (la Belgique) afin de permettre aux fonctionnaires et aux employés du pays bénéficiaire d'acquérir de l'expertise sur un projet d'investissement.
CONDITIONS	▪ Le don peut uniquement être obtenu par une entreprise belge ; ▪ Le client doit être une institution publique ; ▪ Le montant maximum du don est de 1 million de Droits de Tirage Spéciaux (DTS) ou de 3 % du montant de la transaction (le montant le plus faible est pris en compte). Les entreprises belges ne peuvent faire une demande de don pour assistance technique que pour les services : - Liés à des projets d'investissement exécutés par la même société belge qui sont financés par l'aide au développement non liée ; - Liés à des projets d'investissement exécutés par la même société belge qui sont financés dans des conditions commerciales.
COMPLÈMENT D'INFORMATIONS	Don pour assistance technique

Instrument PME

DESCRIPTION	Avec cet instrument, Finexpo souhaite aider les PME qui veulent exporter vers un pays en voie de développement une technologie innovante jamais encore exportée auparavant.
BENEFICIAIRES	Les PME belges
MODALITES	L'attribution de 80 % à 100 % du montant du contrat avec un maximum de 500 000 € ou 700 000 € en fonction de la part belge.
CONDITIONS	Pour bénéficier de cette aide, il faut rencontrer toutes les conditions suivantes : ▪ une PME belge ▪ ayant des biens d'équipement et services y afférents innovants ▪ souhaitant les exporter pour la première fois ▪ vers un pays en développement (NB : Pour ce type de soutien financier, l'Afrique du Sud est considérée comme telle) ▪ avec une part belge suffisante ▪ dans le cadre d'un contrat d'un montant maximal de 876 000 euros ▪ vers un client public.
COMPLÈMENT D'INFORMATIONS	Instrument PME

Stabilisation du taux d'intérêt

DESCRIPTION	Grâce à cet instrument, les entreprises peuvent proposer à leurs clients de bénéficier d'un taux fixe pendant toute la durée du crédit.
BENEFICIAIRES	Les PME ou les grandes entreprises belges
MODALITES	Si toutes les conditions sont remplies, le client aura la garantie de payer le même taux pendant toute la durée de remboursement de son crédit. Cela peut être un atout face à des concurrents qui n'offriraient pas les mêmes conditions de paiement.
CONDITIONS	Pour bénéficier de cette aide, il faut : ▪ Une PME ou une grande entreprise belge ▪ qui exporte des biens d'équipements, d'investissements ainsi que des services apparentés ; ▪ vers n'importe quel pays. ▪ Le client ne souhaite pas payer comptant mais bénéficier d'un délai de paiement, c'est-à-dire d'un crédit et que celui-ci soit de minimum 2 ans ; ▪ Ce crédit doit être libellé en EUR, en USD ou en YEN ; ▪ et d'un montant maximum 100 millions €.
COMPLÈMENT D'INFORMATIONS	Stabilisation du taux d'intérêt

3. SOFINEX

La Sofinex est une filiale de l'AWEX, de la SOWALFIN et de la SRIW (Société Régionale d'Investissement de Wallonie). Elle encourage les exportations et les implantations d'entreprises wallonnes à l'étranger, qu'elles soient TPE/PME ou grandes entreprises. Les projets soutenus doivent générer des retombées positives sur l'activité économique et sur l'emploi en Wallonie. Les entreprises bénéficiaires ne peuvent pas être en difficulté financière et doivent faire partie des secteurs éligibles (pour plus de détail sur ces critères, voir http://www.sofinex.be/criteres/). La Sofinex agit le plus souvent complémentairement à Finexpo.

L'aide préférée de la Sofinex de la part des exportateurs wallons est le « fonds pays émergents » qui leur permet de rendre leurs offres plus compétitives en leur octroyant un don de 35 % à 50 % de la valeur des biens et services associés. Malheureusement, l'Afrique du Sud ne rentre pas dans les critères pour ce type d'aide, en raison de l'arrangement OCDE, contrairement, par exemple, aux pays d'Afrique sub-saharienne suivants : le Cap Vert, eSwatini (ancien Lesotho), le Kenya et le Nigeria.

Par contre, les instruments de la Sofinex « interventions directes », « accords avec la Société belge d'investissement international (SBI) » et « garanties » sont acceptables pour les exportations ou les investissements en Afrique du Sud. Nous en reprenons la description et les modalités dans les pages suivantes.

Sofinex – Interventions directes

DESCRIPTION	Cette aide s'adresse à des entreprises désireuses de se rapprocher de ses clients ou d'un marché en créant ou en développant une filiale à l'étranger, soit par le rachat d'une société à l'étranger ou la prise de participation dans cette société.
BENEFICIAIRES	Intervention accordée, au travers des banques partenaires, à toute entreprise ayant un siège social ou un siège d'exploitation en Wallonie.
MODALITES	La Sofinex intervient toujours en complément d'autres sources de financement venant du secteur privé : banques, actionnaires, business angels, autofinancements, etc. L'apport de la Sofinex sera de maximum la moitié du budget total à mobiliser dans le cadre du projet. L'entreprise peut exposer son projet et son plan d'affaires en direct à la Sofinex ou elle peut passer par sa banque. La décision d'octroi de financement ou d'investissement en capital est prise par le Comité de Crédit de Sofinex.

Sofinex – Accords avec la Société belge d'investissement international (SBI)

DESCRIPTION	Au travers de la SBI et conjointement avec celle-ci, la Sofinex peut intervenir directement dans le financement d'une structure juridique basée à l'étranger aux côtés d'une entreprise wallonne, dans le cadre d'un investissement durable. En 2007, ces accords ont été revus de sorte que les moyens à disposition peuvent être utilisés pour des projets émanant de tous pays en voie de développement ou développés.
BENEFICIAIRES	Les entreprises wallonnes, sans critère de taille.
MODALITES	L'intervention de la Sofinex dans le projet ne pourra dépasser un montant maximum de 1 000 000 € par projet.

Sofinex – Garanties

DESCRIPTION	Dans le cadre d'un projet international d'une entreprise, la Sofinex lui permet d'accéder plus facilement au crédit bancaire en octroyant une garantie pour réduire le risque de la banque.
BENEFICIAIRES	Intervention accordée, au travers des banques partenaires, à toute entreprise ayant un siège social ou un siège d'exploitation en Wallonie.
MODALITES	L'intervention de la Sofinex sous forme de garantie en couverture de crédits bancaires peut atteindre un pourcentage de maximum 75 % du crédit bancaire et un montant maximum de 1.500.000 € par entreprise. **Types de crédits garantis:** ▪ Crédits destinés à financer des **contrats commerciaux à l'exportation** - Ligne de garanties bancaires, ligne de financement du besoin en fonds de roulement de type "décaissement", ligne de crédoc, etc.

	▪ Crédits destinés à financer un **investissement à l'étranger**, à savoir : - Création et/ou développement d'une filiale, le rachat de parts ou la prise de participation dans une entreprise étrangère, l'acquisition d'un fonds de commerce ou d'une branche d'activités, un investissement immobilier ou mobilier, … L'intervention de la Sofinex est décidée sur base d'un dossier introduit par les banques partenaires. Il est conseillé de contacter directement sa banque pour exposer un projet personnel. Celle-ci analysera la demande et se chargera d'introduire le dossier à la Sofinex. Un contact préalable peut toutefois être pris à la Sofinex.

4. ASSUREURS-CREDITS

L'assurance-crédit est une assurance destinée à garantir les entreprises ou les banques contre les défauts de paiement de leurs clients survenus pour des motifs propres à ces débiteurs (insolvabilité) ou relevant de contraintes extérieures (notamment risque politique dans les contrats à l'exportation comportant un crédit client).

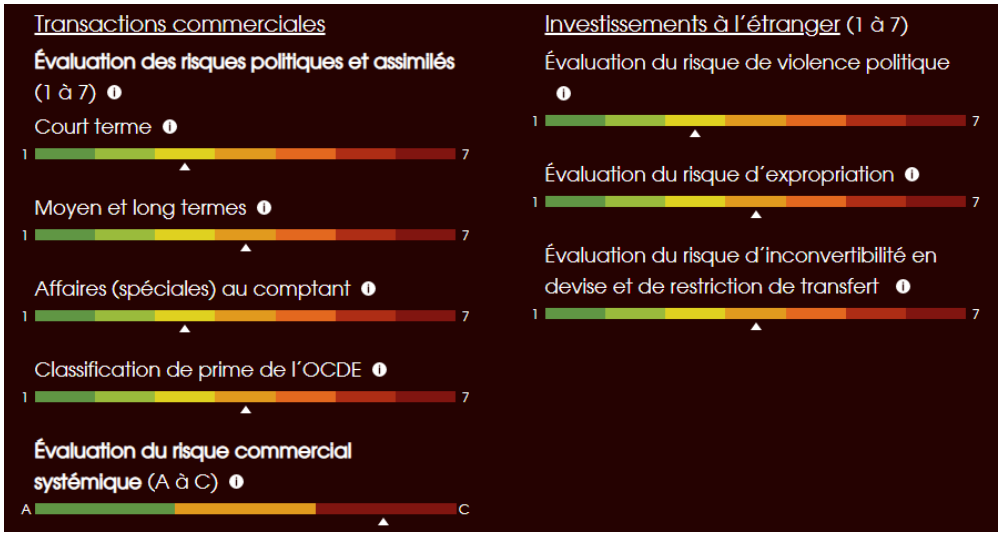
CREDENDO (DUCROIRE) : ASSUREUR-CREDIT BELGE

Credendo est une institution publique autonome belge qui bénéficie de la garantie de l'Etat et a pour mission de soutenir les exportations belges via l'assurance-crédit. Credendo assure les entreprises et les banques contre les risques politiques et commerciaux dans les relations commerciales internationales se rapportant surtout aux biens d'équipement, projets industriels, travaux et services aux entreprises.

Export Credit Agency
Rue Montoyer 3
1000 Bruxelles
+32 (0) 2 788 88 00
info-eca@credendo.com
www.credendo.com

Les contrats d'assurance-crédit sont assortis d'une prime qui varie en fonction du risque du débiteur qu'il soit privé ou public.

Voici une synthèse de la politique pays appliquée par Credendo pour l'Afrique du Sud :



Source : https://www.credendo.com/fr/country-risk/south-africa

COFACE FOR TRADE

La Coface accompagne le développement des entreprises sur leur propre territoire et à l'international, en leur proposant ses services dans 100 pays et en offrant des garanties vers près de 200 pays.

Autrefois, instrument public de l'état français, elle a été privatisée en 1994.

Nous reprenons, ci-dessous, une synthèse de l'appréciation du risque en Afrique du Sud selon la Coface.

Source :
https://www.coface.com/fr/Etudes-economiques-et-risque-pays/Afrique-du-Sud

AGROALIMENTAIRE	MOYEN
AUTOMOBILE	ÉLEVÉ
BOIS	ÉLEVÉ
CHIMIE	MOYEN
CONSTRUCTION	TRÈS ÉLEVÉ
DISTRIBUTION	MOYEN
ÉNERGIE	ÉLEVÉ
MÉTALLURGIE	ÉLEVÉ
PAPIER	MOYEN
PHARMACEUTIQUE	MOYEN
TEXTILE-HABILLEMENT	MOYEN
TIC*	MOYEN
TRANSPORTS	ÉLEVÉ

* Technologie de l'information et de la communication

AUTRES ASSUREURS-CREDITS PRIVES

Il en existe plusieurs. Parmi ceux actifs en Afrique du Sud, on peut citer :

- Euler Hermes : https://www.eulerhermes.com/en_ZA.html
- Lombard Insurance : https://www.lombardins.com/products/trade-credit-insurance/
- Credit Guarantee : https://www.creditguarantee.co.za/

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°7

PROFIL DU SYSTEME BANCAIRE

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Selon une étude publiée en 2017 par le cabinet d'audit et de conseil McKinsey, l'Afrique serait le deuxième marché bancaire à l'échelle mondiale en ce qui concerne la croissance et la rentabilité, après l'Amérique latine. Entre 2012 et 2017, les revenus du secteur bancaire africain ont progressé à un taux annuel de 11 % par an. Néanmoins, cette croissance n'est pas équitablement répartie entre les divers pays et sous-régions du continent. En effet, les 5 principaux pays (Afrique du Sud, Nigéria, Egypte, Angola, Maroc) représenteraient à eux seuls 68% des revenus bancaires globaux enregistrés sur le continent.

Le secteur bancaire sud-africain se porte bien avec une progression de 5,1 % des actifs détenus par l'ensemble des banques entre 2017 et 2018. Le secteur est fortement concentré entre les mains de cinq banques (communément appelées les « Big 5 ») qui regroupent plus de 90 % des activités. Le paysage bancaire est, cependant, en pleine révolution avec l'arrivée de la fintech dans le pays.

Dans la présente fiche de synthèse, nous passerons en revue les profils des principales banques commerciales sud-africaines, des quelques banques européennes présentes en Afrique du Sud, et enfin des banques publiques d'investissements et de financement de projets. Mais commençons d'abord par une brève introduction de la Banque Centrale (South African Reserve Bank) et de son rôle en matière de contrôle des changes.

1. LA BANQUE CENTRALE ET SA POLITIQUE DE CONTROLE DES CHANGES

La banque centrale d'Afrique du Sud (South African Reserve Bank - SARB) a pour objectif principal d'assurer la **stabilité financière** du pays et de maintenir la **stabilité des prix** afin d'assurer une croissance économique équilibrée et durable.

Dans ce cadre, la Banque est notamment chargée, au nom du ministre des Finances, de **l'administration quotidienne de contrôle des changes** en Afrique du Sud. Ce contrôle concerne tous les flux d'argent entrants et sortants et s'appliquent à toutes les transactions, quel que soit leur montant, effectuées aussi bien par les entreprises que par les résidents sud-africains.

Dans la pratique, ce sont les courtiers de change agréés, en particulier les banques commerciales, qui gèrent toutes les transactions internationales et déclarent à la SARB tout achat en devise étrangère.

Les documents suivants sont requis pour le paiement des importations :

- La facture commerciale établie par le fournisseur,
- Les documents de transport conformes aux règles de la chambre de commerce internationale (UCP 600) ou le certificat d'arrivée au port, transmise par la compagnie maritime,
- La déclaration en douane établie par le destinataire.

Dans certains cas, les banques commerciales pourront fournir des devises étrangères à leurs clients lorsqu'un paiement d'avance est exigé par l'exportateur étranger, et ce contre présentation d'une facture établie par ce-dernier. Par la suite, l'importateur sud-africain devra fournir à sa banque les documents prescrits, en particulier la déclaration de douane, prouvant que les devises étrangères ont bien été utilisées aux fins indiquées et que les marchandises ont bien été reçues en Afrique du Sud. Dans le cas d'un paiement d'avance, la banque commerciale s'engage donc vis-à-vis de la SARB au nom de son client. Dans la pratique, une banque ne fournira donc des devises étrangères pour des paiements d'avance que pour des importateurs « bona fine » bien connus de sa part.

Pour plus d'informations concernant la procédure de contrôle des changes, voir ce lien : https://www.resbank.co.za/RegulationAndSupervision/FinancialSurveillanceAndExchangeControl/Documents/Currency%20and%20Exchanges%20Guidelines%20for%20Business%20Entities.pdf

2. BANQUES COMMERCIALES SUD-AFRICAINES : LES « BIG 5 »

Le système bancaire sud-africain est caractérisé par une forte concentration des activités bancaires commerciales au sein de quelques grandes banques appelées les « Big 5 ». Comme on peut le voir ci-dessous, ces cinq banques commerciales étaient toutes dans le Top 10 des plus grandes banques du continent en 2019 selon l'African Business Magazine, et le podium est uniquement composé de banques sud-africaines.

TOP 10 AFRICAN BANKS

Rank 2019	Rank 2018	Bank Name	Country	Capital ($m)	Assets ($m)	Profits ($m)	CAR (%)	ROA (%)	ROE (%)
1	1	Standard Bank Group	South Africa	11 865	147 689	2 267	8%	1.53%	19.1%
2	4	ABSA Bank	South Africa	5 254	74 969	557	7%	0.74%	10.6%
3	2	FirstRand	South Africa	5 120	87 567	1 492	5.8%	1.7%	29.1%
4	5	Attijariwafa Bank	Morocco	4 683	53 349	705	8.8%	1.3%	15%
5	6	National Bank of Egypt	Egypt	4 591	86 284	565	5.3%	0.66%	12.3%
6	3	NedBank Group	South Africa	4 558	67 466	749	6.76%	1.11%	16.4%
7	7	Banque centrale populaire	Morocco	3 688	41 492	371	8.89%	0.89%	10%
8	8	Banque Misr SAE	Egypt	3 408	49 418	227	6.9%	0.46%	6.66%
9	9	Banque nationale d'Algérie	Algeria	2 932	24 589	261	11.9%	1.06%	8.89%
10	10	Investec Bank	South Africa	2 852	37 532	395	7.6%	1.05%	13.8%

(African Business Magazine, 2019)

STANDARD BANK OF SOUTH AFRICA

En 2019, Standard Bank était la plus grande banque du continent africain grâce au montant colossal de ses actifs. En termes de chiffre d'affaires, elle arrivait également au sommet du classement des banques sud-africaines. Standard Bank offre un large éventail de services liés aux activités commerciales : cartes de crédit, produits transactionnels et de prêts, prêts hypothécaires, services bancaires d'investissements, gestion de patrimoine, etc. Standard Bank compte plus de 1 200 agences et 9 000 distributeurs automatiques sur tout le territoire sud-africain.

Adresse postale
PO Box 7725
Johannesbourg 2000
South Africa

Adresse physique
9th Floor
Standard Bank Centre
5 Simmonds St
Johannesbourg 2001
South Africa

Contacts
+27 (011) 636-9111 (Général)
+27 (086) 010-9075 (Business)
www.standardbank.co.za
bizdirect@standardbank.co.za

AMALGAMATED BANKS OF SOUTH AFRICA (ABSA)

A la deuxième place en 2019, on retrouvait la banque ABSA, qui a opéré une belle remontée par rapport au classement de 2018 où elle n'occupait que la 4ème place. ABSA dénombre 774 agences en Afrique du Sud et plus de 8 800 distributeurs automatiques en 2016. La banque est subdivisée en 3 sections : ABSA Retail Bank & Business Banking, ABSA Corporate & Investment Bank et ABSA Wealth. Ensemble, ces services d'ABSA s'occupent de prêts personnels, de la délivrance de cartes de crédit, de la gestion d'investissements, etc. ABSA dispose également d'un service réservé au commerce international pour traiter les différentes solutions pour l'importation et l'exportation.

Adresse postale	**Adresse physique**	**Contacts**
PO Box 7735 Johannesbourg 2000 South Africa	7th Floor ABSA Towers West 15 Troye St Johannesburg 2001 South Africa	+27 (011) 350-4000 (Général) www.absa.co.za internationalbankingservices@absa.co.za

FIRSTRAND LIMITED

FirstRand Limited est un groupe financier qui reprend plusieurs institutions bancaires et d'investissement. Il est composé de Rand Merchant Bank (RMB), First National Bank (FNB), WesBank et Ashburton Investments. FirstRand Limited est le groupe financier coté en bourse le plus grand d'Afrique. Il est présent sur la Johannesbourg Stock Exchange (JSE) et le Namibian Stock Exchange (NSX).

La branche RMB est le bras armé du groupe pour les services bancaires aux entreprises et les investissements. Elle prodigue également des conseils en fusion et acquisition d'entreprise en Afrique subsaharienne, ainsi qu'un service de gestion des risques.

La FNB, quant à elle, constitue la banque de détail et commerciale du groupe FirstRand. Elle offre des services de transaction, d'allocation de crédit, d'investissement et d'assurance aux particuliers et aux entreprises. Le département Forex de la FNB s'occupe plus particulièrement de l'import-export pour les entreprises locales et étrangères.

Adresse postale	**Adresse physique**	**Contacts**
PO Box 786273 Sandton 2146 South Africa	1st Floor 4 Merchant Place Cnr Fredman Dr & Rivonia Rd Sandton 2196 Johannesburg South Africa	+27 (011) 282-1808 (Général) www.firstrand.co.za information@firstrand.co.za www.fnb.co.za www.rmb.co.za

NEDBANK GROUP

Nedbank offre une grande variété de services bancaires et financiers, y compris l'e-banking et le m-banking. Nedbank est composée de trois branches : Nedbank Corporate & Investment Bank, Nedbank Private Wealth et Nedbank Retail & Business Banking. Le groupe comptait, en 2018, 7,9 millions de clients privés (particuliers, PMEs, petits commerces), 600 grandes entreprises clientes et près de 4 000 distributeurs automatiques.

Adresse postale	Adresse physique	Contacts
PO Box 1144 Sandton 2000 South Africa	135 Rivonia Rd Sandton 2196 (Johannesburg) South Africa	+27 (011) 294-4444 www.nedbank.co.za

INVESTEC BANK

Investec est une banque spécialisée dans la gestion opérationnelle des activités commerciales et d'investissement. Elle offre notamment des services de prêt hypothécaire pour les professionnels à hauts revenus et les particuliers fortunés. Les activités de la banque se concentrent autour de trois axes principaux : les activités de conseil et d'investissement pour les entreprises ; les activités bancaires pour les entreprises et les institutions ; et finalement les activités bancaires privées.

Adresse postale	Adresse physique	Contacts
PO Box 785700 Sandton 2146 South Africa	2nd Floor Investec Building 100 Grayston Dr, Sandown Sandton 2146 (Johannesburg) South Africa	+27 (011) 286-7000 www.investec.com investorrelations@investec.com

Pour être complet, ajoutons qu'une sixième banque sud-africaine est en train de battre tous les records de progression en termes d'actifs et du nombre de clients : Il s'agit de **Capitec**. Elle pourrait bien détrôner l'une des « big 5 » dans un avenir proche.

3. LES BANQUES EUROPEENNES ET INTERNATIONALES EN AFRIQUE DU SUD

Quelques banques européennes disposent d'une présence effective en Afrique du Sud et peuvent offrir une panoplie de services aux entreprises étrangères, en particulier à celles qui souhaitent s'implanter dans le pays. Voici une présentation succincte des trois principales institutions bancaires européennes présentes en Afrique du Sud :

BNP PARIBAS

La banque BNP Paribas est présente en Afrique du Sud grâce à une agence commerciale à Johannesbourg et une société sud-africaine de crédit à la consommation basé au Cap. BNP Paribas offre notamment des services de solutions pour les activités bancaires et d'investissement pour les entreprises et les institutions lors de leurs opérations au sein de la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC). La BNP Paribas Fortis soutient notamment 80 % des exportateurs wallons.

Contacts: M. Vikas Khandelwal, Chief Executive Officer
vikas.khandelwal@bnpparibas.com
Ms. Maleba Mpeti, Personal Assistant to the CEO
maleba.mpeti@bnpparibas.com
11 Crescent Dr, Birnam, Johannesbourg, 2196
+27(11) 088 2119
https://southafrica.bnpparibas.com/en/

DEUTSCHE BANK

La Deutsche Bank a ouvert son premier bureau de représentation en Afrique du Sud en 1979 et elle y a ouvert une filiale en 1998. Depuis lors, elle est reconnue comme l'une des principales banques d'investissement internationales en Afrique du Sud. La Deutsche Bank offre des services de conseils en fusion et acquisition, ainsi que de la gestion de risque commercial.

Contact: Yolanda Miya - Managing Director
3 Exchange Square, 87 Maude Street
2196 Sandton-Johannesbourg
+27(11)775 7000
https://www.db.com/southafrica/index.htm

HSBC

La banque anglaise HSBC est également présente en Afrique du Sud depuis 1981 et a pénétré le marché en 1995. Les activités de banque commerciale de HSBC Afrique du Sud offrent des services aux grandes entreprises locales et internationales, ainsi qu'aux particuliers fortunés, principalement dans la gestion et fructification du patrimoine. Elle propose plusieurs solutions pour les exportateurs dont des prêts et de la documentation sur un nouveau marché visé.

Contact: Mark Stadler - Chief Executive Officer
1 Mutual Place, 107 Rivonia Road,
Sandton, 2196
+27 (0)11 676 4200
https://www.hsbc.co.za/

Parmi les autres banques internationales présentes sur place avec des succursales, citons la banque anglaise **Standard Chartered Bank**, les banques américaines **JP Morgan, Citibank et Mercantile**, ainsi que plusieurs banques chinoises et indiennes.

La banque française **Société Générale** est présente en Afrique du sud au travers de la **Société Générale Securities Services (SGSS**) active uniquement dans les secteurs suivants : asset management, global custodies, investment banking, broker dealers.

4. BANQUES PUBLIQUES D'INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT DE PROJETS

Les DFI (ou Development Finance Institutions) sont des agences créées par l'Etat avec un but précis : le développement commercial d'un pays via une stratégie de partage de risque et l'allocation de fonds et prêts. Dans une économie de marché, les DFI jouent un rôle de guide de l'économie nationale ; elles pallient aux échecs du marché, fournissent de « l'additionnalité » et catalysent les investissements.

Les DFI sont particulièrement efficaces lorsqu'elles arrivent à identifier et résoudre les manques du marché national avant que les institutions bancaires privées ne prennent le dessus. Généralement, elles sont particulièrement actives dans les régions plus pauvres présentant des besoins importants en aides financières, mais aussi des risques plus élevés pour l'activité économique. Nous reprenons en pages suivantes la liste et un bref profil des DFI en Afrique du Sud.

LES DFI POUR LE LOGEMENT

Il existe actuellement trois DFI sous l'autorité du ministère du Logement : le National Housing Finance Corporation (NHFC) ; le National Urban Reconstruction and Housing Agency (NURCHA) ; et le Rural Housing Loan Fund (RHLP). Le ministère a pour projet de fusionner ces trois agences dans un avenir proche.

- ### RURAL HOUSING LOAN FUND – RHLF
  Le RHLF facilite le microcrédit à l'habitat via des intermédiaires qui peuvent être des vendeurs au détail, des communautés ou des ONG de financement de logement.
  https://nationalgovernment.co.za/units/view/274/rural-housing-loan-fund-rhlf

- ### NATIONAL URBAN RECONSTRUCTION AND HOUSING AGENCY – NURCHA
  La NURCHA lance des programmes qui assurent un flux de financement durable pour la construction de logements, d'équipements collectifs et d'infrastructures abordables.
  Site internet : http://www.nurcha.co.za/

- ### NATIONAL HOUSING FINANCE CORPORATION – NHFC
  La NHFC a pour objectif de trouver des modèles viables de financement de logements abordables pour le marché cible des personnes à revenu faible et moyen.
  Site internet : https://www.nhfc.co.za/

INDUSTRIAL DEVELOPMENT CORPORATION – IDC

Fondée en 1940, l'Industrial Development Corporation (IDC) est spécialisée dans le développement industriel en fournissant des fonds pour les entrepreneurs et les projets qui contribuent à l'industrialisation de l'Afrique du Sud. **C'est de loin la plus importante des DFI sud-africaine**. Elle est active dans de nombreux secteurs, tels que l'agroalimentaire, le pharmaceutique, le textile, le minier, etc.

L'IDC offre des produits financiers individualisés pour une valeur supérieure à un million de rands qui correspondent aux besoins spécifiques des entreprises. Ce DFI peut également fournir des rapports économiques, des prévisions conjoncturelles, ainsi que d'autres documents permettant d'opérer des études de marché et de faisabilité complètes.

Pour bénéficier des aides de l'IDC, il faut néanmoins remplir certaines conditions, notamment concernant le respect des normes environnementales internationales, la durabilité de l'investissement ou l'application de la politique du *Black Economic Empowerment*.

Site internet : https://www.idc.co.za/

INDEPENDENT DEVELOPMENT TRUST – IDT

L'Independent Development Trust est responsable de la fourniture de services de gestion pour les programmes d'infrastructures sociales et de développement social au nom du Gouvernement sud-africain. Le programme d'infrastructure sociale inclut la création d'écoles publiques, de cliniques, et de centres communautaires principalement dans les communautés rurales du pays.

Site internet : https://www.idt.org.za/

LAND AND AGRICULTURAL DEVELOPMENT BANK – LAND BANK

Créée en 1912, la Land Bank est une institution de développement financier gouvernementale qui fournit des services financiers au secteur agricole grâce à des produits bancaires spécifiquement conçus pour faciliter l'accès aux finances pour les nouveaux producteurs issus d'un milieu désavantagé.

Leurs services permettent aux agriculteurs de financer des terres, des équipements, d'améliorer leurs actifs et d'obtenir des crédits à la production. Ces activités s'inscrivent dans une politique de réforme agraire et de développement rural en Afrique du Sud.

Site internet : https://landbank.co.za/

NATIONAL EMPOWERMENT FUND – NEF

Le rôle principal du NEF est de soutenir le Broad-Based Black Economic Empowerment (NB pour plus d'informations sur le BEE, voir la fiche de synthèse n°14 du présent vade-mecum), en offrant à la communauté noire des aides pour financer des projets portés par des entrepreneurs noirs. Le but final est de promouvoir la participation de toute la population sud-africaine à l'économie nationale.

Ce fonds est actif sur deux fronts : la gestion d'actifs et un soutien financier ou non de projets d'importance stratégique. Voici un lien présentant les projets phares du NEF :

Site internet : https://www.nefcorp.co.za/invest-south-africa/key-profile-nefs-projects/.

NATIONAL YOUTH DEVELOPMENT AGENCY – NYDA

La NYDA veille à ce que tous les acteurs majeurs donnent la priorité au développement des jeunes et contribuent à l'identification et à la mise en œuvre de solutions durables qui répondent aux défis du développement des jeunes. Site internet : http://www.nyda.gov.za/

SMALL ENTERPRISE FINANCE AGENCY – SEFA

La SEFA est une branche de l'IDC qui se concentre sur les produits et services financiers destinés aux petites et moyennes entreprises et aux coopératives actives dans les secteurs suivants : services, manufacture, agriculture, construction, mine, et énergies vertes. Les prêts proposés par la SEFA vont de 50 000 ZAR à 5 millions ZAR maximum aussi bien pour l'achat de matériel nécessaire à la chaine de production qu'à l'établissement de partenariats commerciaux. Site internet : https://www.sefa.org.za/

SMALL ENTERPRISE DEVELOPMENT AGENCY – SEDA

La SEDA est une agence du Département de développement des petites entreprises. Elle a été créée afin de mettre en place la stratégie du Gouvernement pour le développement des petites entreprises et d'intégrer les agences gouvernementales impliquées dans le soutien des entreprises dans toutes les sphères du Gouvernement.

Sa mission est de développer, soutenir et promouvoir les petites entreprises à travers le pays, tout en garantissant leur croissance et durabilité en collaboration et partenariat avec d'autres agents économiques, notamment les acteurs étrangers qui permettent d'établir un transfert de connaissances vers les producteurs locaux sud-africains.

Site internet : http://www.seda.org.za/

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°8

BONNES PRATIQUES EN MATIERE DE PAIEMENT ET RECOUVREMENT DE CREANCES

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Dans cette fiche de synthèse, nous allons aborder la délicate question des paiements : Comment sécuriser ses paiements, en particulier lorsqu'on est face à un nouveau client potentiel. Et, lorsque tout va mal, comment récupérer ses créances ? Il faut savoir que la société sud-africaine est très consumériste. Les Sud-Africains adorent acheter, posséder, dépenser. Sur ce point, leur modèle est très comparable à celui des Américains. Les shopping malls (centres commerciaux) poussent comme des champignons un peu partout et ils sont toujours bondés. Les consommateurs achètent souvent à crédit et sont, en moyenne, parmi les plus endettés du monde. Ce qui est vrai pour les consommateurs, l'est tout autant pour les entreprises, qui sont souvent fortement endettées aussi. L'assureur-crédit belge Credendo recommande d'ailleurs de faire preuve de prudence face au risque commercial élevé (Niveau C sur une échelle allant de A à E) des entreprises sud-africaines lors de la conclusion de partenariats commerciaux et la conduite de transactions commerciales. Il vaut donc mieux vérifier à l'avance la notoriété financière d'un nouveau client avant de lui faire crédit…

1. INFORMATIONS DE SOLVABILITE ET DE NOTORIETE FINANCIERE D'UN CLIENT

Companies and Intellectual Property Commission (CIPC)

Afin de vérifier la fiabilité d'une entreprise sud-africaine, le Companies and Intellectual Property Commission (CIPC) est un bon point de départ. Le CIPC est ce qui se rapproche le plus de notre « Banque carrefour des entreprises ». C'est une agence gouvernementale dont les fonctions principales sont :

Companies and Intellectual Property Commission

- d'enregistrer les entreprises, les coopératives et la propriété intellectuelle ;
- de communiquer des informations sur les sociétés enregistrées ;
- de promouvoir la légalité des entreprises ;
- de vérifier la conformité des rapports financiers annuels des entreprises ;
- et de sanctionner le non-dépôt de ces rapports.

Le site web du CIPC permet de vérifier l'existence d'une entreprise et d'obtenir sa raison sociale, son numéro d'entreprise, sa date d'enregistrement et son statut actuel, c'est-à-dire si elle est en règle ou non concernant la remise de sa déclaration annuelle ('annual return'). Cette dernière contient :

- les coordonnées de la personne responsable de l'entreprise ;
- une description de l'activité de l'entreprise ;
- le lieu principal de l'établissement de l'entreprise ;
- un rapport financier ('financial statement') reprenant notamment le chiffre d'affaires annuel qui permet au CIPC de déterminer le montant des frais administratifs annuels que l'entreprise devra payer au CIPC[7].

Les entreprises sont tenues de déposer leur déclaration annuelle endéans les 30 jours ouvrables à compter de leur date d'anniversaire. Lorsqu'une entreprise ne dépose pas sa déclaration pendant deux années consécutives, le CIPC considère qu'elle n'est plus active ('non compliant') et entame alors la procédure de désinscription de l'entreprise. Ceci a pour effet de lui ôter sa personnalité juridique, avec pour conséquence qu'elle cesse alors son existence.

Voici le lien vers le portail électronique du CIPC https://eservices.cipc.co.za/ (ensuite cliquer sur « Enterprise Search ») afin d'obtenir les informations précitées sur un partenaire potentiel. Malheureusement, le rapport financier n'est généralement pas disponible, car les entreprises ont le droit de demander à ce que cette information reste confidentielle.

[7] Ces frais s'élèvent à un maximum 3.000 ZAR pour un chiffre d'affaires égal ou supérieur à 25 millions ZAR. En dessous de ce montant, les frais sont dégressifs.

Il faut noter qu'il n'y a pas, en Afrique du Sud, d'obligation de publier ses comptes comme c'est le cas par exemple en Belgique, à la seule exception des entreprises publiques et des entreprises privées cotées en bourse.

Agences privées d'évaluation du crédit et d'informations de notoriété

Pour obtenir davantage d'information sur la fiabilité et la solvabilité d'une entreprise sud-africaine, il est donc souvent nécessaire de faire appel à des agences d'évaluation de crédit ou à des consultants spécialisés.

La plus connue de ces agences est sans conteste **Experian**, société multinationale bien implantée sur le marché sud-africain. Elle peut fournir des rapports de crédit ('*credit report*') sur les entreprises sud-africaines sur la base de son numéro d'entreprise. Ces rapports ne sont pas gratuits, mais, grâce au partenariat que le bureau AWEX de Johannesbourg entretient avec la Chambre de Commerce de Johannesbourg (JCCI), nous pouvons les obtenir rapidement et à très peu de frais. Nous recommandons aux sociétés wallonnes de nous consulter pour plus de détails.

A titre de complément d'information, nous reprenons ci-dessous une liste de trois institutions qui peuvent fournir des informations additionnelles payantes :

- **TransUnion** (http://transunion.co.za) filiale de la société américaine du même nom, fournit des produits et services assez similaires à Experian.
- **WinDeed** (www.windeed.co.za/), éventuellement intéressante pour des copies d'actes notariés ou de jugements sur les entreprises et leurs propriétaires.
- **Credit Guarantee** (http://creditguarantee.co.za), assureur-crédit sud-africain qui peut couvrir le risque de non-paiement.

2. TERMES DU CONTRAT DE VENTE

Au vu du risque commercial potentiellement élevé lié aux entreprises sud-africaines, certaines précautions s'avèrent parfois nécessaires pour se prémunir contre le risque de non-paiement de services ou de biens, ou pour faciliter le recouvrement des créances. La toute première recommandation est d'établir un contrat en bonne et due forme stipulant clairement les conditions de vente et autres droits et obligations des parties, et éventuellement une clause d'arbitrage en cas de différends. Pour ce faire, il peut être utile de se faire aider d'un conseiller juridique sud-africain rompu à ce genre de pratiques. Voici quelques recommandations pratiques à ce sujet :

- Vérifier les pouvoirs du signataire.
- Exiger la caution personnelle des dirigeants ou associés de la société, en incluant une clause ou lettre de mandat (Mandate Letter) qui permettra de se retourner contre le(s) directeur(s) de l'entreprise en cas de non-paiement des créances et de non-solvabilité de l'entreprise elle-même.
- Définir un délai de paiement précis dans le contrat ou les conditions générales de vente. La législation sud-africaine prévoit un délai de paiement fixé à 30 jours, pour les institutions ou entreprises publiques. Le délai de paiement est autrement laissé à la discrétion des contractants. Comme on le verra sans la section suivante, l'exigence de paiement d'avance, total ou partiel, est une pratique assez courante.

Enfin, on peut également recommander la couverture du contrat par une assurance-crédit telle que celles proposées par **Credendo**, **Coface,** ou par la sud-africaine **Credit Guarantee** mentionnée plus haut.

3. PRATIQUES DES PAIEMENTS

D'une manière générale, on peut dire que la pratique des paiements pour des importations en Afrique du Sud est conforme aux méthodes de paiement standard utilisées dans le commerce international. Parmi celles-ci, on citera en particulier le **crédit documentaire** (simple, confirmé ou irrévocable) et la **remise documentaire** (documents contre paiement, documents contre acceptation).

On rappellera qu'en Afrique du Sud, tous les transferts internationaux sont soumis à la réglementation du contrôle des changes de la banque centrale (South African Reserve Bank - SARB) et, dans certains cas, à l'obtention de licences d'importation. La réglementation sud-africaine en matière de contrôle des changes stipule notamment que le paiement des importations ne peut être effectué que par les banques autorisées, sur présentation par leurs clients des preuves documentaires attestant que les marchandises ont bien été importées en Afrique du Sud (en particulier la facture et les documents d'expédition estampillés par les douanes sud-africaines). Une exception est notamment prévue lorsqu'une banque sud-africaine ouvre une lettre de crédit documentaire d'importation en faveur d'un exportateur étranger. Dans ce cas, la banque peut effectuer le paiement contre présentation par l'exportateur des factures et des documents d'expédition à la banque étrangère, avant que les marchandises n'arrivent en Afrique du Sud. Si le crédit est disponible sur le compte de l'acheteur, le paiement sera effectué sur présentation des documents.

L'autre exception est dans le **paiement d'avance** (pour un acompte ou pour la totalité du montant de la facture). Dans ce cas, l'acheteur paie les marchandises à l'avance et transfère l'argent de son compte vers le compte du vendeur dans la devise de la facture pro forma. C'est la solution la plus sûre pour l'exportateur, mais dans la pratique ce n'est pas toujours possible. En effet, dans le cas de paiement d'avance, la banque sud-africaine va s'engager sur la tête de son client en mettant les devises à sa disposition. Elle va devoir par la suite transférer tous les justificatifs à la SARB. Elle prend donc un risque si l'acheteur ne lui fournit pas tous les document conformes par la suite. Dans la pratique, la banque sud-africaine ne le fera donc que pour des clients bien connus de sa part.

4. METHODES DE RECOUVREMENT DE CREANCES

En cas de créance impayée, le bureau AWEX de Johannesbourg est à la disposition de nos entreprises pour entamer une procédure de bons offices en vue d'un règlement à l'amiable du litige. En complément, nous pouvons également recommander à nos entreprises des professionnels du secteur, soit des sociétés de recouvrement de créances ou des cabinets d'avocats spécialisés.

SOCIETES DE RECOUVREMENT (*DEBT COLLECTOR AGENCIES*)

Le recours à des sociétés de recouvrement sud-africaines est un moyen habituellement employé par les entreprises pour récupérer des montants généralement peu élevés, qui ne justifieraient pas de recourir à la justice. Ces sociétés adoptent une approche pragmatique et rapide pour atteindre un règlement à l'amiable de la dette. Elles contactent généralement de manière insistante et incessante les débiteurs, jusqu'à règlement de la créance. Pour plus d'informations à leur sujet, voir le site du Council for Debt Collectors (CFDC) : https://www.cfdc.org.za/

CABINETS D'AVOCAT (*ATTORNEYS*)

Certains cabinets d'avocats disposent d'un service spécialisé dans le recouvrement de créances qui accompagnent le client tout au long de la procédure. Avant d'assigner le débiteur, l'avocat-conseil utilisera différents courriers (ex : Letter of Demand) pour obtenir le paiement de la dette. Dans de nombreux cas, ces courriers suffisent à convaincre les débiteurs de s'acquitter de leur dette. Nous reprenons en fin de cette fiche une liste de tels cabinets d'avocats, bien connus de notre bureau.

5. PROCEDURE CONTENTIEUSE

La procédure contentieuse est l'option de dernier recours dans le cas où aucun accord à l'amiable n'a pu être trouvé, ou si aucune procédure alternative de règlement du litige n'a été prévue. Voici un bref résumé des différentes étapes de la procédure.

LETTER OF DEMAND (FACULTATIF)

Une 'Letter of Demand' agit comme une indication du sérieux de l'affaire et permet, par la suite, de faciliter la réclamation d'intérêts (15,5 %) sur la dette et les frais juridictionnels. Pour qu'une 'Letter of Demand' soit valide, elle doit offrir au créancier un délai de 10 jours ouvrés pour payer sa dette ou convenir d'un arrangement à l'amiable avec le débiteur. Comme indiqué précédemment, une' letter of demand' suffit bien souvent à obtenir du débiteur qu'il règle sa dette

MISE EN DEMEURE

La mise en demeure peut être directement rédigée par la Cour compétente ou par le requérant (le créancier), à condition que ce dernier la fasse estampiller par le Greffier. La mise en demeure doit être accompagnée d'un document à valeur juridique reprenant le montant de la dette. Une fois la mise en demeure remise au défendeur (le débiteur) par le 'Sheriff of the court', il a 10 jours pour signifier son intention de se défendre..

ASSIGNATION

Après une mise en demeure infructueuse, le requérant peut assigner le débiteur. Chaque partie sera représentée par son avocat-conseil (attorney) devant le tribunal choisi par le requérant en fonction du montant non perçu.

AUDIENCE ET JUGEMENT

- Jugement par défaut :
  Si le défendeur ne signifie pas son intention de se défendre, un jugement par défaut (c-à-d en l'absence du défendeur) est rendu. L'arrêt est valide pour 30 ans et autorise le requérant à explorer différents moyens de récupérer sa dette, notamment la saisie sur salaire (Emolument Attachment Order)

- Summary Judgment :
  Si le défendeur décide de se défendre, il est recommandé de passer par un *summary judgment*, c-à-d que l'affaire n'est pas renvoyée au fond, mais passe directement devant un juge qui tranchera sur l'affaire à partir de preuves documentaires.

- Audience :
  Si le défendeur décide de se défendre et que la cour refuse un *summary judgment*, les parties présenteront leurs arguments et preuves lors d'une audience. Si le demandeur obtient gain de cause, le juge ordonnera un mandat d'exécution pour recouvrer le montant de la dette par saisie ou vente des actifs.

6. CABINETS D'AVOCATS SPECIALISES

Nous reprenons ci-dessous les coordonnées de deux cabinets d'avocats bien connus de notre bureau, compétents pour assister nos entreprises dans la rédaction de contrats, la procédure de recouvrement de créances ou l'assistance juridique en cas de litige :

Stevens Attorneys
Mr Adrian Stevens
adrian@stevensattorneys.co.za
29 New Market Rd, D1
Northriding 2169 Johannesburg
Tel +27 011 462 1684
https://stevensattorneys.co.za/

JUDIN COMBRINCK INC.
Mr Michael Judin
michael@elawnet.co.za
2nd Floor, The Pavillion, Wanderers Office Park,
52 Corlett Drive, Illovo,Johannesbourg, 2196
Tel: +27 11 595 2300
http://www.elawnet.co.za/

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°9

PARTICIPER A DES PROJETS FINANCES PAR LES BAILLEURS DE FONDS

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Dans de nombreuses régions du monde, et en Afrique tout particulièrement, les bailleurs de fonds (institutions financières internationales et organismes internationaux de développement) jouent un rôle majeur en matière de programmes de développement social et économique.

Chaque année, des appels d'offres internationaux pour des milliards d'euros sont financés par ces bailleurs de fonds. Cette « manne céleste » de marchés potentiels peut bénéficier à nos entreprises si elles sont bien préparées. Et pas seulement aux grandes sociétés ! En effet, ces institutions internationales font régulièrement appel à des PME ou recherchent des experts et des consultants spécialisés dans des secteurs très pointus et ce, pour des contrats parfois inférieurs à 50.000 euros.

Pour réussir, il faut donc non seulement disposer d'un véritable savoir-faire, mais aussi être bien informé. Très souvent, il faudra en outre être capable de monter des partenariats avec des entreprises situées dans le pays bénéficiaire.

Dans cette fiche de synthèse, nous passerons en revue les principales institutions en question, avec un regard particulier sur leurs activités en Afrique du sud, en expliquant dans chaque cas, la stratégie à suivre pour identifier les projets dans le pipeline, et pour obtenir des informations sur les contrats passés précédemment et sur les entreprises locales ou internationales qui les ont remportés.

1. L'UNION EUROPEENNE

L'Union européenne (UE) et ses États membres apportent environ 55 % de l'ensemble de l'aide publique au développement du continent africain, avec une moyenne de 22 milliards d'euros par an depuis 2014.

Lors du discours du président Juncker sur l'Etat de l'Union le 12 septembre 2018, la Commission a officialisé le lancement d'une « **nouvelle Alliance Europe-Afrique pour des investissements et des emplois durables** ». Cette nouvelle stratégie marque un changement de paradigme dans la manière dont l'UE et l'Afrique entendent travailler à l'avenir, en utilisant de nouvelles ressources et de nouveaux instruments. Elle s'articule autour de quatre objectifs majeurs :

- Booster les investissements stratégiques en vue de la création d'emplois et de renforcer le rôle du secteur privé.
  - Comment ? Par la réduction des risques liés aux projets d'investissement grâce à une combinaison de subventions et de prêts, ainsi que via des garanties octroyées dans le cadre du Plan d'investissement Extérieur de l'UE (PIE-EIP).
- Investir dans l'éducation et la mise en adéquation des compétences et des emplois
  - Comment ? En renforçant i) l'employabilité en faisant correspondre les compétences et les emplois, et ii) les programmes d'échange, en particulier Erasmus+.
- Stimuler un environnement propice au développement des entreprises et un climat sain pour les investissements.
  - Comment ? En renforçant le dialogue avec les partenaires publics et privés et en soutenant les réformes dans ce domaine.
- Exploiter pleinement le potentiel de l'intégration économique et du commerce.
  - Comment ? Par la mise en œuvre des accords de partenariat économique (APE) et en préparant la zone de libre-échange continentale africaine (AfCFTA)

Concernant l'Afrique du Sud, les dirigeants ont convenu, à l'occasion du 7e sommet **Union européenne – Afrique du Sud** en novembre 2018, d'une série de mesures destinées à redynamiser les relations bilatérales et régionales, via la mise en œuvre d'un partenariat stratégique UE–Afrique du Sud. Ces mesures portent notamment sur la coopération économique et commerciale, sur la poursuite de l'amélioration du climat des affaires et des possibilités d'investissements mutuels et de création d'emplois qui sont dans l'intérêt mutuel des partenaires. Voici un lien vers le texte intégral de la déclaration conjointe publiée par les dirigeants à l'issue du sommet :

https://www.consilium.europa.eu/media/36982/eu-sa-final-statement.pdf

L'aide extérieure de l'UE vers l'Afrique du Sud dépend de l'instrument de financement de la coopération au développement de l'Union (ICD), lequel relève du budget général de l'Union et non pas du Fonds Européen de Développement (FED)[8]. Le montant de l'aide est donc approuvé conjointement par le parlement et le conseil européen dans un cadre pluriannuel. Le montant du cadre pluriannuel en faveur de l'Afrique du Sud était de 990 millions d'euros pour la période 2006 à 2013. Ce montant d'aide est tombé à 240 millions pour la période en cours, qui s'étend de 2014 à 2020. Le nouveau programme est en cours de négociation.

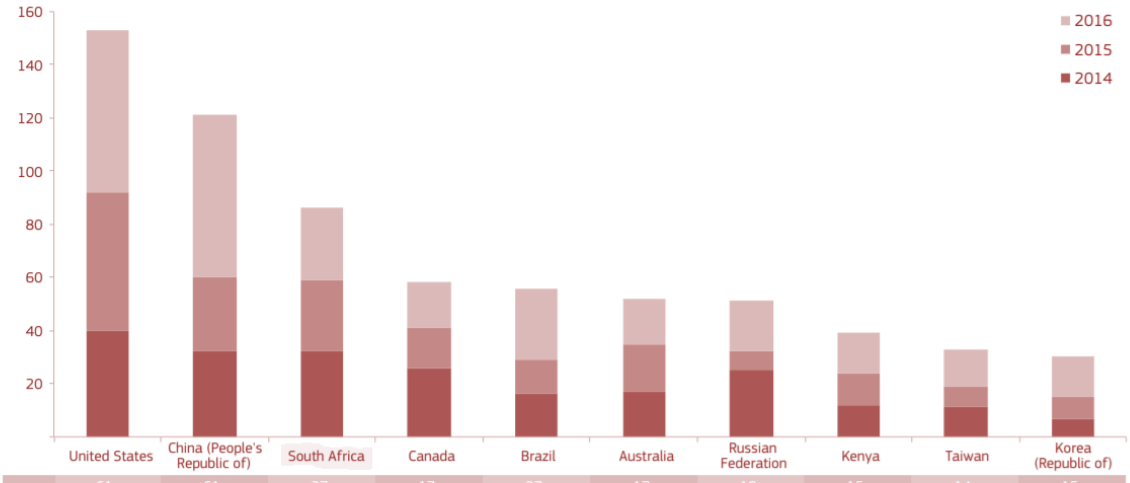
Plusieurs gros programmes de recherche et d'innovation, ouverts à des pays tiers, sont actuellement poursuivis par la **Commission européenne** pour la période 2014-2020, parmi eux, on citera en particulier le dispositif **Horizon 2020** et le Programme **COSME**.

DISPOSITIF HORIZON 2020

Ce dispositif renforce la position de l'UE sur le plan mondial dans les domaines de la recherche et de l'invention en réalisant des études de faisabilité et en développant de nouveaux produits ou services (démonstration, tests, prototypes, etc.). Horizon 2020 est le plus grand programme de recherche et d'innovation de l'UE avec près de 80 milliards d'euros de financement disponibles sur 7 ans (2014 à 2020).

Le graphique ci-dessous montre les dix pays tiers (pays hors UE et hors pays associés) les plus actifs en termes de demandes éligibles au programme Horizon 2020. Les demandes provenant d'entités basées dans les pays tiers représentent 3,2 % de l'ensemble des demandes depuis le lancement d'Horizon 2020. On peut y voir que l'Afrique du Sud (automatiquement éligible au programme H2020) fait partie du top trois !

FIGURE 20: **Number of Horizon 2020 participations for the 10 most active Third Countries, 2014-2016**



	United States	China (People's Republic of)	South Africa	Canada	Brazil	Australia	Russian Federation	Kenya	Taiwan	Korea (Republic of)
2016	61	61	27	17	27	17	19	15	14	15
2015	52	28	27	15	13	18	7	12	8	8
2014	40	32	32	26	16	17	25	12	11	7

Source: Corda, calls in 2014, 2015 and 2016. Signed Grants cut-off date by 01-09-2017 (including grants to named beneficiaries)

Nous reprenons en page suivante un tableau donnant la liste des différentes organisations et institutions sud-africaines ayant obtenu une intervention financière de l'UE dans le cadre du programme H2020. Ces institutions constituent à n'en pas douter la fine fleur du secteur de la recherche et du développement en Afrique du Sud.

[8] Le FED couvre en effet tous les pays africains signataires de l'accord de Cotonou, à l'exception de l'Afrique du Sud.

ORGANISATIONS SUD-AFRICAINES PARTICIPANT AU PROGRAMME HORIZON 2020

Organisation	Secteur	Nombre de projets	Financement total
Council for Scientific and Industrial Research (CSIR)	REC	11	€ 1 019 984
Dept of Science and Technology (DST)	PUB	10	€ 1 334 354
University of Cape Town	HES	8	€ 1 254 250
National Research Foundation (NRF)	PUB	7	€ 2 822 330
Stellenbosch University	HES	6	€ 1 641 778
University of Witwatersrand	HES	5	€ 637 803
MINTEK	REC	3	€ 488 970
Water Research Commission (WRC)	PUB	3	€ 341 297
National Health Laboratory Services (NHLS)	HES	2	€ 40 750
Agricultural Research Council (ARC)	REC	2	€ 181 795
University of Western Cape	HES	2	€ 1 039 562
Academy of Science of South Africa	PUB	1	€ 50 000
Notus Fan Engineering	PRC	1	€ 270 675
Optima Agrik Pty Ltd	PRC	1	€ 112 604
DMT-KAI Batla Pty Ltd	PRC	1	€ 32 600
Virtual Consulting Enginees (VCE)	PRC	1	€ 235 463
Kelvion Thermal Solutions Pty Ltd	PRC	1	€ 1 148 500
Cyanolakes Pty Ltd	PRC	1	€ 145 783
Advance Call Pty Ltd	PRC	1	€ 229 528
ICLEI	OTH	1	€ 117 926
Law Trusted Third Part Service Pty Ltd	PRC	1	€ 54 906
Task Foundation NPC	OTH	1	€ 1 873 804
Technology Innovation Agency (TIA)	OTH	1	€ 56 250
Pikitup Johannesbourg Pty Ltd	PRC	1	€ 62 500
KwaZulu Natal Research Institute for TB-HIV (K-RITH) NPC	OTH	1	€ 167 227
Tshwane University of Technology (TUT)	HES	1	€ 185 625
The South African San Institute Trust	OTH	1	€ 179 226
University of KwaZulu-Natal	HES	1	€ 150 000
Nelson Mandela Metropolitan University	HES	1	€ 788 125
E-Waste Association of South Africa	OTH	1	€ 27 500

Légende :
HES : établissements d'enseignement secondaire ou supérieur
PRC : entités privée non lucratives
PUB : organes publics
REC : centres de recherches
OTH : autre

PROGRAMME COSME

Le programme pour la compétitivité des entreprises et les PME est complémentaire à Horizon 2020. Pour la période 2014-2020, il dispose de 2,3 milliards d'euros. Il a pour objectifs de :

- **Faciliter l'accès au financement** (61 % du budget).
- Par l'intermédiaire de la facilité « garanties des prêts » et celle « capital-risque », COSME fournit aux PME un accès amélioré au financement dans les différentes phases de leur cycle de vie.
- **Faciliter l'accès aux marchés** (23 % du budget).
- COSME finance des réseaux, des outils web, des services d'assistance afin que les entreprises européennes puissent exploiter au mieux les débouchés offerts par les marchés internationaux.
- **Créer de meilleurs conditions-cadres pour la compétitivité** (13 % du budget).
- COSME agit dans ce sens, notamment en réduisant les charges administratives et réglementaires inutiles. Le programme soutient également l'émergence d'industries compétitives et encourage le développement de clusters d'envergure mondiale dans l'UE.
- **Encourager l'entrepreneuriat** (3 % du budget).
- COSME soutient la mise en œuvre du plan d'action « Entrepreneuriat 2020 » au travers de plusieurs activités comme les échanges de mobilité, la recherche, etc. Le programme met l'accent sur l'entrepreneuriat numérique.

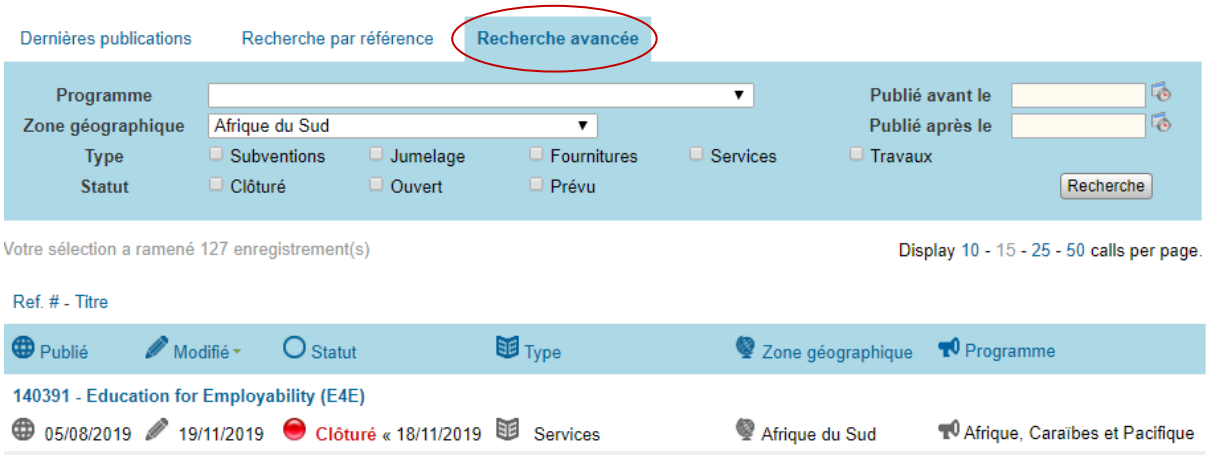
Pour plus d'informations, suivre ce lien : https://ec.europa.eu/growth/content/cosme-leaflet-0_en

D'une manière plus générale, l'UE collabore avec un large éventail d'acteurs gouvernementaux et non gouvernementaux en Afrique du Sud. Les thèmes transversaux du VIH/sida, de l'innovation, de l'environnement, de l'égalité des sexes, de la participation des acteurs non étatiques et du renforcement des capacités reçoivent une priorité élevée.

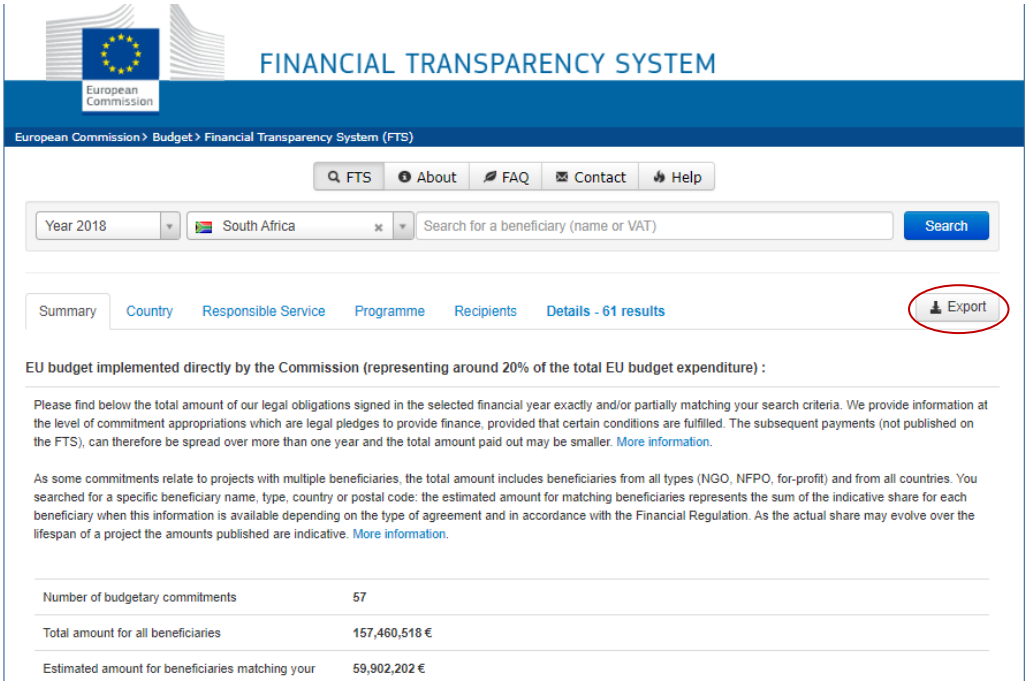
INFORMATIONS SUR LES PROJETS DE LA COMMISSION EUROPEENNE

Pour obtenir des informations détaillées sur les projets de l'UE en Afrique du Sud (ou n'importe quel autre pays), l'onglet « Appels à propositions et appels d'offres » du site de la coopération internationale et de développement de la Commission européenne (Webgate/EuropeAid) est très utile et très facile à utiliser. En voici le lien : https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1574433390933&do=publi.welcome

Dans l'onglet « recherche avancée », il est possible de sélectionner le pays, ainsi que d'autres critères, comme la date de publication, le stade d'avancement du projet (par exemple s'il a déjà été réalisé, s'il est en cours, ou en prévision). Pour chaque projet, on peut ensuite accéder à plusieurs documents liés : renseignements préalables, avis de marché, avis de présélection (shortlist) et, le plus intéressant sans doute, les informations sur l'attribution du marché, le cas échéant. Il faut noter que les informations disponibles varient selon les différents projets. Nous reprenons en page suivante une capture d'écran pour une recherche de projets sur l'Afrique du Sud.



Une autre source intéressante est le site FTS (Financial Transparency system) qui permet également de faire des recherches sur les projets attribués par l'Union européenne dans un pays donné. Voici une capture d'écran pour une recherche sur les projets octroyés en 2018 en Afrique du Sud (61). Un avantage non négligeable de ce site est qu'on peut y télécharger toutes les informations extraites de la recherche dans un tableau Excel (« Export »). L'information est moins détaillée que le site Webgate/EuropeAid, mais par contre, d'autres critères de sélection sont disponibles. Par exemple, on peut effectuer des recherches sur un nom précis d'attributaire, que ce soit une entreprise (européenne ou étrangère) ou une organisation (ONG, Ministère, institution publique, etc…)



INFORMATIONS SUR LES FUTURS PROJETS DE LA COMMISSION EUROPEENNE

Le Tenders Electronic Daily (TED) est la version en ligne du "Supplément du Journal officiel" de l'UE, consacré aux marchés publics européens. Il publie 520 000 avis de marchés publics par an, dont 210 000 appels d'offres d'une valeur d'environ 420 milliards d'euros.

Il est possible de recevoir dans sa boite mail les avis de marchés publics et les appels d'offre de l'UE en s'enregistrant sur le site **TED Europa** via ce lien : https://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do.

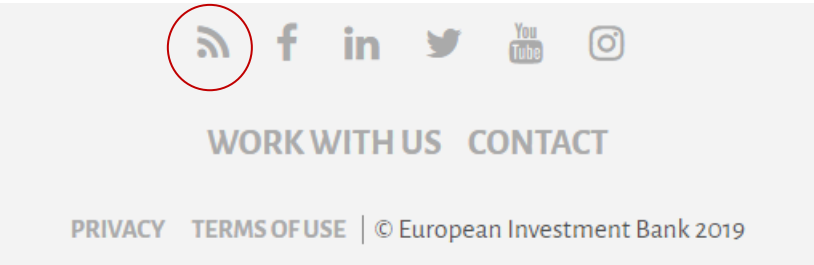
Citons encore le portail « Welcome Europe » (https://fr.welcomeurope.com/understand-european-funds.html), où l'on peut également trouver une liste des derniers appels à propositions.

LA BANQUE EUROPEENE D'INVESTISSEMENTS

La Banque Européenne d'Investissements (BEI) est la banque de l'UE, mais elle a aussi un rôle crucial à jouer hors Union Européenne. Elle mobilise des ressources à l'appui de projets économiquement solides et à fort impact social, notamment dans les pays d'Afrique. Depuis 2003, la BEI a lancé 63 projets en Afrique australe et dans l'Océan indien. En 2017, elle a consacré 1,47 milliards d'euros pour l'Afrique, dont l'Afrique du Sud. A titre d'exemple, on citera le projet **Khi Solar One**, dans le secteur de l'énergie solaire qui a obtenu un prêt de 50 millions d'euros sur 19 ans.

Pour qu'un projet d'investissement soit financé par la BEI, il faut qu'il soit admissible au vu des objectifs du mandat de la banque, à savoir : le développement du secteur privé local, le développement des infrastructures sociales et économiques ou l'adaptation aux changements climatiques et atténuation de leurs effets.

Un bon moyen de rester informé des dernières nouveautés de la BEI est de s'inscrire aux flux RSS de la banque. Pour ce faire, il suffit de cliquer sur la petite icône au bas de la page principale du site https://www.eib.org/fr/index.htm.



En utilisant les flux RSS de la BEI, on peut ainsi accéder aux informations les plus récentes concernant par exemple les vacances de postes, les communiqués de presse, les actualités, les prêts, les passations de marché, etc. et ce en un seul écran, dès qu'elles sont publiées et sans avoir besoin de consulter le site web de la BEI.

2. LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT

La Banque Africaine de Développement (BAD) est une institution de financement du développement qui a pour objectif la mobilisation de ressources pour le progrès économique et social de ses pays membres régionaux (PMR). Elle a pour actionnaires les 54 pays membres régionaux d'Afrique ainsi que 26 pays des autres continents, dont la Belgique. La Banque a son siège à Abidjan, Côte-d'Ivoire.

Le Groupe de la Banque africaine de développement est composé de la Banque Africaine de Développement elle-même (prêts aux conditions du marché) et du Fonds Africain de Développement (prêts à des conditions libérales).

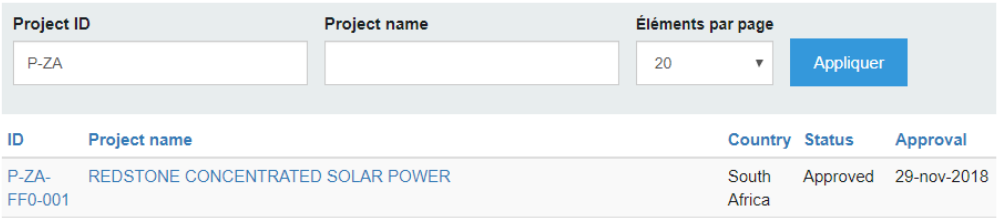
L'aide de la Banque est en grande partie accordée sous forme de prêts et de subventions pour des projets de développement et investissements dans les secteurs de l'agriculture, de l'énergie, des transports, de la distribution d'eau, de l'assainissement, de la santé, de l'éducation et de l'environnement..

La Belgique a rejoint le capital du Fonds africain de développement en 1973 et celui de la Banque Africaine de Développement en 1984. Voici le lien vers la page de la représentation belge au sein du groupe de la BAD : https://www.afdb.org/fr/countries/non-regional-member-countries/belgium

Le bureau de l'AWEX à Abidjan est à la disposition de nos entreprises pour les assister dans leurs démarches de prospection vis-à-vis de la BAD. (NB : pour plus de détails, voir section 5 ci-dessous)

A noter encore que l'AWEX collabore activement avec la BAD dans un fonds de développement des villes et communes en Afrique (UMDF) qui a été lancé en avril 2019[9].

Pour obtenir des informations sur les projets financés par la Banque Africaine de Développement dans un pays donné, nous recommandons de consulter le site suivant https://www.afdb.org/fr/projets-et-operations. Par exemple, pour extraire la liste des différents projets en cours en Afrique du sud, il suffit d'indiquer la référence P-ZA (ZA = Afrique du Sud) dans le champs « Project ID » D'autres données sont accessibles (comme la somme allouée au projet) en cliquant sur le nom du projet.



En complément de cette liste, voici un lien vers une présentation récente de M. **George Kararach**, *Lead Economist* pour l'Afrique Australe auprès de la BAD, qui détaille notamment le portfolio de projets en cours en Afrique du Sud, ainsi que ceux dans le pipeline pour la période 2019-2022.

Tout comme la BEI, la Banque Africaine de Développement offre une liste de flux RSS qui permettent de recevoir les dernières mises à jour de contenu sur son site web. Pour sélectionner les différents flux disponibles, et s'y abonner, suivre ce lien : https://www.afdb.org/fr/flux-rss.

[9] Le fonds finance les activités en amont des projets afin de promouvoir une approche intégrée de la planification et du développement urbain. Dans sa phase initiale, il finance des activités de planification urbaine, des études et des diagnostics en vue d'élaborer des plans de développement urbains intégrés. L'UMDF est conçu pour être un instrument flexible susceptible d'être utilisé par différentes villes et municipalités présentant des niveaux de développement et de capacités variables. Pour les villes disposant déjà de plans de développement urbain intégrés qui abordent de façon globale les problèmes de la résilience et de la mobilité dans le but de promouvoir l'efficacité énergétique, l'UMDF peut financer des études de faisabilité, des analyses de marché, l'élaboration des plans d'activités et des activités de préparation de projets.

3. LA BANQUE MONDIALE

La Banque Mondiale est une source essentielle d'appui financier et technique pour l'ensemble des pays en développement. Il ne s'agit pas d'une banque au sens ordinaire du terme mais bien d'une institution multilatérale de développement qui comprend cinq grandes institutions :

- **La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD - IBRD)** dont le fonctionnement est assuré par le versement d'une cotisation réglée par les Etats membres ;
- **L'Association internationale de développement (AID - IDA)** dont les prêts sont réservés aux pays les moins développés ;
- **La Société financière internationale (SFI - IFC)** qui finance les prêts et les investissements réalisés par les entreprises dans les pays à risque ;
- **Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI - ICSID)** ;
- **L'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI - MIGA)** pour la sécurisation des prêts.

La BIRD et l'AID sont les instruments dont se sert la Banque Mondiale pour les prêts publics. Ensemble, elles sont désignées sous le nom de « Banque mondiale ». La BIRD accorde des prêts à faible taux d'intérêt aux pays à revenu intermédiaire et aux pays pauvres solvables. L'AID est la source la plus importante de prêts sans intérêt et de subventions pour les pays les plus pauvres, dont plusieurs sont situés en Afrique. Les ressources de l'AID sont reconstituées tous les trois ans grâce aux contributions des pays donateurs. Les activités de la Banque mondiale permettent de financer une large gamme de projets qui concernent généralement la réduction de la pauvreté rurale, l'approvisionnement en eau et l'assainissement, la gestion des ressources naturelles, la reconstruction après un conflit, l'administration des finances publiques, l'éducation et la santé.

La Banque Mondiale considère l'Afrique du Sud comme faisant partie intégrante de sa stratégie de développement en Afrique, grâce à sa position de leader régional, voire continental. L'Afrique du Sud reste donc une priorité pour la Banque Mondiale sur le continent; elle soutient le pays dans ses efforts de démocratisation et de réduction de la pauvreté qui ont perdu un peu de leur élan depuis l'arrivée de défis structurels et l'affaiblissement de la croissance économique en 2015.

En complément de cette liste, voici un lien vers une présentation récente de **Mr Chitambala Sikazwe,** *Senior Procurement Specialist*, auprès du bureau de la Banque Mondiale de Pretoria, à propos des projets financés par la Banque en Afrique du Sud.

Une base de données en ligne sur les marchés/contrats précédemment attribués par la Banque Mondiale constitue une source d'information intéressante pour les entreprises qui désirent en savoir davantage sur la concurrence ou chercher un partenaire expérimenté sur les projets financés par la BM et avec qui s'associer à l'avenir : https://finances.worldbank.org/Procurement/Major-Contract-Awards/kdui-wcs3

Cette base de données contient des informations sur pas moins de 243.000 contrats enregistrés depuis l'année 2000. On peut affiner sa sélection grâce à un filtre qui permet par exemple de sélectionner l'année de recherche, le pays bénéficiaire (borrower country), le nom de l'adjudicataire (supplier) ou son pays (supplier country). On peut ensuite exporter les données extraites en format CSV (Excel).

Pour rester informé quant aux nouvelles et aux projets de la Banque Mondiale, il est possible de s'inscrire sur la page « Email Alerts » via ce lien : https://alerts.worldbank.org/. On peut y sélectionner de manière tout à fait personnalisée le détail des informations que l'on souhaite recevoir.

4. AGENCES BILATERALES DE COOPERATION AU DEVELOPPEMENT

Les agences bilatérales de coopération au développement financent des projets contribuant au développement économique et social des pays bénéficiaires. À la différence des institutions financières internationales, les organismes bilatéraux relèvent d'un seul gouvernement et font souvent partie d'un ministère.

La Belgique a officiellement mis un terme à sa politique de coopération bilatérale avec l'Afrique du Sud en juin 2019. Il n'y a donc plus de nouveaux projets soutenus par **Enabel** dans le pays. Cependant, il existe d'autres agences bilatérales européennes encore actives en Afrique du Sud, dont la Flandre. Les projets qu'elles soutiennent entrent dans le cadre de l'aide non liée, selon les arrangements de l'OCDE, ce qui veut dire que leurs appels d'offres sont ouverts à toute entreprise, locale ou internationale. Il peut donc être intéressant pour nos exportateurs et consultants de suivre ces appels d'offres.

Les donateurs des pays de l'OCDE ont convenu de publier leurs avis de marchés pour l'aide non liée sur un site central, le site web « United Official Development Assistance » Les avis y sont publiés dans leur langue d'origine. Ceci dit, les organismes donateurs individuels restent la source la plus complète d'information sur les marchés. Voici donc un tableau reprenant la liste et les coordonnées des personnes de contact auprès des principales agences bilatérales européennes encore actives en Afrique du Sud :

PAYS	AGENCE	PERSONNE DE CONTACT	TITRE	EMAIL	SITE WEB
Belgium (Flanders)		Dr Geraldine Reymenants	General Representative	geraldine.reymenants@flanders.eu	https://www.flanders.org.za/
		Ms Katrien Vandepladutse	Dvp Attaché	katrien.vandepladutse@flanders.eu	
Demark	DANIDA	Mr Jørgen Erik Larsen	Counsellor, Head of Coop. Team	joelar@um.dk	https://sydafrika.um.dk/en/sector-cooperation/
Finland		Mr Marko Saarinen	Counsellor, Dvp Cooperation	marko.saarinen@formin.fi	https://finlandabroad.fi/web/zaf/finland-s-development-cooperation-in-south-africa
France	AFD	M Bruno Deprince	Regional Director	deprinceb@afd.fr	https://www.afd.fr/fr/page-region-pays/afrique-du-sud
		Mr Carl Bernadac	Deputy R. D.	bernadacc@afd.fr	
Germany	GIZ	Mr. Martin Weiss	Country Director	giz-suedafrika@giz.de	https://www.giz.de/projektdaten/index.action?request_locale=en_EN#?region=3&countries=ZA
Ireland	IRISH AID	Ms Paula Nolan	Head of Dept.	paula.nolan@dfa.ie	https://www.dfa.ie/irish-embassy/south-africa/our-role/development-cooperation-south-africa/
Norway	NORAD	Mr Alf Friisø	Counsellor	Alf.Yngve.Friiso@mfa.no	https://norad.no/en/front/countries/africa/south-africa/

A l'instar de la Belgique, on notera que le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Italie ou l'Espagne ont récemment arrêté leurs programmes de coopération au développement bilatéraux avec l'Afrique du Sud, dans le but de recentrer leurs priorités vers des pays plus pauvres ou plus fragiles.

5. POUR ALLER PLUS LOIN …

BASES DE DONNEES SPECIALISEES PAYANTES

Pour ceux qui souhaiteraient être informés des projets financés par tous ces bailleurs de fonds multilatéraux ou bilatéraux, en ne consultant qu'une seule source, il existe des portails d'informations privés qui reprennent tous les projets de tous les bailleurs de fonds ainsi que les sociétés attributaires. Ces portails sont donc très utiles pour gagner du temps et optimiser sa stratégie de collecte d'informations. Dans cette catégorie, on citera notamment la société **Assortis** www.assortis.com, de même que **DevelopmentAid** www.developmentaid.org.

L'inscription sur leur site est gratuite. En s'inscrivant, on peut recevoir dans sa boite mail ou consulter sur leurs sites certaines informations de base selon des critères limités. Les informations détaillées sont par contre payantes. Un abonnement annuel chez Assortis coute environ 500 euros.

SUPPORT SPECIFIQUE DE L'AWEX

L'AWEX dispose, depuis 2018, d'une cellule « **Financements Internationaux** » créée dans le but d'aider les exportateurs wallons à mieux appréhender les arcanes internes des organismes internationaux. La mission de cette nouvelle cellule est double :

- Conseiller et accompagner les entreprises wallonnes dans le montage et la mise en œuvre du financement de leurs projets internationaux.

- Conseiller et accompagner les entreprises wallonnes dans l'obtention de projets ou de contrats et les aider particulièrement à se positionner par rapport aux contrats financés par les bailleurs de fonds.

Contact au siège de l'AWEX à Bruxelles :

M. Patrick Heinrichs
Expert en financements internationaux
Tel : +32 2 421 85 42
http://www.awex-export.be/fr/aides-et-subsides/liste-des-aides/organisations-internationales-et-banques-de-developpement

En outre, certains bureaux de l'AWEX à l'étranger ont une compétence de liaison auprès des organisations internationales établies dans leur poste, en plus de leur compétence juridictionnelle normale. Pour ce qui concerne les projets destinés à l'Afrique, on citera en particulier :

- Banque Africaine de Développement (BAD) - Bureau AWEX d'Abidjan
- Banque Européenne d'Investissement (BEI) - Bureau AWEX de Luxembourg
- Groupe de la Banque Mondiale (BM) - Bureau AWEX de Washington
- Fonds Monétaire Internationale (FMI) - Bureau AWEX de Washington
- Organisation Mondiale de la Santé (OMS) - Bureau AWEX de Genève
- Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) - Bureau de Rome
- Office des Nations Unies - Bureau AWEX de Vienne
- Programme alimentaire mondial (PAM) - Bureau de Rome
- Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) - Bureau AWEX de New York
- Union Européenne – EuropAid – Bureau de représentation de l'AWEX auprès de l'UE.

A ce titre, leur rôle consiste à informer et accompagner les entreprises wallonnes dans leur prospection auprès de ces organisations internationales. Concrètement, cela peut se traduire par : la recherche d'opportunités, la mise en contact, les informations sur les procédures administratives à suivre, l'assistance dans les démarches d'enregistrement, l'organisation de visites de prospection au siège de l'organisation internationale, l'aide à la rédaction des offres, etc.

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°10

REGLEMENTATION EN MATIERE D'IMPORTATIONS

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Pour nos entreprises, exporter en Afrique du Sud est relativement aisé dès lors qu'un importateur a été identifié. Car toutes les formalités d'importation et le paiement de tous les droits et taxes sont à charge de ce dernier. Et il est rassurant de savoir qu'il y a relativement peu de formalités à exécuter par l'importateur (sauf pour certaines catégories de produits, dont les produits alimentaires), que la liste des produits faisant l'objet de restrictions ou d'interdiction à l'importation en Afrique du Sud est limitée, que l'accès aux devises est généralement aisé pour un importateur sud-africain *bona fide* en possession des documents requis, que les cas de corruption avérés au niveau des douanes sont peu nombreux, et enfin - last but not least - qu'un accord de libre-échange entre d'une part l'Union Européenne et d'autre part un bloc de six pays d'Afrique australe, parmi lesquels l'Afrique du Sud, a radicalement libéralisé les échanges bilatéraux puisque seul un nombre restreint de produits européens sont encore frappés de droits de douane à leur entrée sur le territoire sud-africain. Beaucoup de nouvelles encourageantes donc…

1. L'ACCORD SADC-EPA

L'Union Européenne (UE) a signé un accord de partenariat économique (APE ou EPA pour 'European Partnership Agreement') le 10 juin 2016 avec les 5 pays membres de l'Union douanière d'Afrique australe (SACU) comprenant l'Afrique du Sud, le Botswana, eSwatini (anciennement le Swaziland), le Lesotho et la Namibie, ainsi qu'avec le Mozambique. Cet accord connu sous le nom de SADC-EPA[10] est opérationnel depuis février 2018. Il est considéré comme un modèle de genre dans les relations nord-sud.

En vertu de la SADC-EPA, l'UE garantit au Botswana, au Lesotho, au Mozambique, à la Namibie, et à eSwatini un accès libre à son marché à l'exception des armes et munitions. Concernant l'Afrique du Sud, l'UE a soit entièrement soit partiellement supprimé les droits de douane pour 98.7% des importations en provenance de l'Afrique du Sud. En parallèle, l'accord a supprimé les droits de douanes pour environ 86% des exportations provenant de l'UE. Il s'agit donc d'une **libéralisation asymétrique** qui permet aux pays africains signataires de l'accord de conserver des droits de douane pour certains produits sensibles à la concurrence internationale ou pour protéger une filière industrielle émergente. En dehors des accords de partenariat économique EPA, l'UE n'a jamais accordé un tel degré d'asymétrie dans ses accords de libre-échange.

Le tableau ci-dessous, réalisé par l'UE, reprend le degré de libéralisation commerciale en volume résultant de l'accord SADC-EPA :

DEGRÉ DE LIBÉRALISATION COMMERCIALE (EN VOLUME)		
	Droits de douane SUPPRIMES	**Droits de douane actuels MAINTENUS**
Ouverture de l'UE vis-à-vis des pays du groupe EPA-SADC, hors Afrique du Sud	100% À l'exception des armes et munitions	armes et munitions
Ouverture de l'UE vis-à-vis de l'Afrique du Sud	98.7% (complètement pour 96.2% et partiellement pour 2.5%)	1.3%
Ouverture de la SACU vis-à-vis des produits de l'UE	86.2% (complètement pout 74.1% et partiellement pour 12.1%)	13.8%
Ouverture du Mozambique vis-à-vis des produits de l'UE	74%	26%

[10] Cet accord est ainsi appelé car il vise à intégrer, à terme, l'ensemble des seize pays membres de la SADC (South African Development Community).

Pour ce qui est de l'Afrique du Sud, voici une liste indicative des produits européens qui sont exemptés, totalement ou partiellement, de la libéralisation, donc concrètement toujours soumis à des quotas ou droits de douane en Afrique du Sud :

1. Produits partiellement libéralisés (application de quotas) : certaines viandes porcines, certains abats, certains beurres, certains fromages, certaines céréales et certaines glaces
2. Produits partiellement libéralisés (application d'un tarif douanier réduit) : pneus, cuir, textiles, tissus, chaussures, certaines pièces automobiles, 47% des lignes tarifaires pour les véhicules
3. Produits non libéralisés : certaines viandes bovines, certaines viandes porcines, certaines viandes d'agneau, certains abats, certains produits laitiers, certains produits de mouture, certaines saucisses, certains sucres, certains minéraux tels que le coke de brai, des huiles de pétrole et de lubrification, des cires, certaines pièces automobiles (moteurs), 4% des lignes de véhicules (8 lignes).

2. CALCUL DES DROITS D'ENTREE EN VIGUEUR EN VERTU DE L'ACCORD EPA

Pour le détail des droits de douanes et accises en vigueur en Afrique du Sud pour les produits d'origine européenne en vertu de l'accord SADC-EPA, le lecteur peut nous consulter ou se référer au lien ci-dessous du site de SARS reprenant la nomenclature du 'World Customs Organisation' : (https://www.sars.gov.za/AllDocs/LegalDoclib/SCEA1964/LAPD-LPrim-Tariff-2012-04%20-%20Schedule%20No%201%20Part%201%20Chapters%201%20to%2099.pdf.[11] A titre d'exemple, on voit dans la capture d'écran ci-dessous que certains produits à base de chocolat sont normalement frappés de droits d'entrées de 17 à 21% (régime général, ou pays EFTA), alors que ces produits sont libres de droits s'ils proviennent de l'UE ou des pays membres de la SADC.

Date: 2020-03-30 **SCHEDULE 1 / PART 1 / SECTION IV** **Customs & Excise Tariff**

Heading / Subheading	CD	Article Description	Statistical Unit	Rate of Duty General	EU	EFTA	SADC	MERCOSUR
1801.00	**7**	**Cocoa beans, whole or broken, raw or roasted**	**kg**	**free**	**free**	**free**	**free**	**free**
1802.00	**0**	**Cocoa shells, husks, skins and other cocoa waste**	**kg**	**free**	**free**	**free**	**free**	**free**
18.03		**Cocoa paste, whether or not defatted:**						
1803.10	9	- Not defatted	kg	free	free	free	free	free
1803.20	3	- Wholly or partly defatted	kg	free	free	free	free	free
1804.00	**8**	**Cocoa butter, fat and oil**	**kg**	**free**	**free**	**free**	**free**	**free**
1805.00	**1**	**Cocoa powder, not containing added sugar or other sweetening matter**	**kg**	**free**	**free**	**free**	**free**	**free**
18.06		**Chocolate and other food preparations containing cocoa:**						
1806.10		**- Cocoa powder, containing added sugar or other sweetening matter:**						
1806.10.05	0	- - Preparations for making beverages	kg	17%	free	17%	free	17%
1806.10.90	5	- - Other	kg	17%	free	17%	free	17%
1806.20		**- Other preparations in blocks, slabs or bars of a mass exceeding 2 kg or in liquid, paste, powder, granular or other bulk form in containers or immediate packings, of a content exceeding 2 kg:**						
1806.20.10	1	- - Chocolate and sugar confectionery containing cocoa	kg	21%	free	21%	free	21%
1806.20.90	5	- - Other	kg	17%	free	17%	free	17%
1806.3		**- Other, in blocks, slabs or bars:**						
1806.31	5	- - Filled	kg	20%	free	20%	free	20%
1806.32	1	- - Not filled	kg	20%	free	20%	free	20%
1806.90	6	- Other	kg	17%	free	17%	free	17%

3. PRINCIPAUX ASPECTS REGLEMENTAIRES DU MARCHE

NOMENCLATURE DOUANIERE

L'Afrique du Sud est membre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) depuis 1994 mais aussi de l'Organisation Mondiale des Douanes. Elle a donc adopté le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, comportant une classification de 5 000 groupes de marchandises classés selon une structure légale et logique.

[11] ou, alternativement, en consultant la base de données « MADB - market access database » de l'UE (http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm) puis en cliquant sur la section "tariffs and rules of origins".

CONTROLE DES IMPORTATIONS ET BARRIERES NON TARIFAIRES

Le *Department of Trade and Industry* (DTI) a la capacité de restreindre, règlementer ou interdire les importations de certains biens pour des raisons de santé, protection environnementale ou de sécurité. Le texte de référence à ce titre est le *Customs and Excise Act* n° 91 de 1964.

Si la plupart des biens peuvent être importés sans restriction en Afrique du Sud, certains produits sont cependant interdits[12] ou sont soumis à des restrictions ou à des autorisations spécifiques et requièrent dès lors une licence d'importation (import permit). Ces dispositions concernent en particulier l'importation de produits alimentaires, de végétaux, de biens de seconde main, de déchets, etc.

On trouvera la liste complète de tous les produits interdits ou restreints sur le site de South African Revenue Service (SARS), www.sars.gov.za (sous la rubrique : Customs & Excise / Prohibited and Restricted Goods / consolidated list of prohibited and restricted goods and imports). Ce tableau Excel est régulièrement mis à jour.

Les marchandises faisant l'objet d'un contrôle à l'importation ne doivent pas être expédiées avant l'obtention du permis d'importation. L'importateur, qui doit impérativement être enregistré auprès de SARS, doit introduire une demande de permis d'importation auprès de l'International Trade Administration Commission (ITAC) http://www.itac.org.za/pages/services/import-control ITAC est l'organisme public national sud-africain en charge du contrôle des importations et exportations, des recours commerciaux (mesures de sauvegardes ou anti-dumping) et des investigations en matières de droits de douane. Les permis d'importation sont délivrés gratuitement, normalement dans un délai de trois jours et sont valables 12 mois.

Dans le cas particulier des produits alimentaires, les départements suivants seront également impliqués, via l'obtention de permis supplémentaires :

- Viande et abats -> DAFF (*Department of Agriculture, Forestry and Fisheries) / State Veterinary Service*
- Les produits laitiers -> DAFF / *State veterinary service*
- Légumes et tubercules -> APIS (*Agricultural Plant And Inspection Services*)
- Produits de la meunerie, malt, amidons, inuline, gluten -> APIS.

MESURES ANTI-DUMPING

L'Afrique du Sud a transposé l'accord anti-dumping de l'OMC dans sa législation nationale afin de lutter contre les pratiques commerciales contraires à l'esprit de concurrence. Ainsi ITAC mène des enquêtes *anti-dumping* et met en place des mesures de sauvegarde (quotas / droits compensateurs). En pratique, l'usage de telles mesures par ITAC est assez exceptionnel et porte principalement sur des produits industriels (tels que carbone, aluminium, acier en rouleau, PVC, etc.) ou alimentaires.

[12] Par exemple :
- les marchandises dont la marque ou la description constitue une infraction à la loi « Merchandise Marks Act 17/1941 »
- les biens fabriqués en prison ou dans un établissement pénitentiaire
- les reproductions illicites d'œuvres soumises à toute loi relative au droit d'auteur
- les équipements destinés à la falsification
- les produits agricoles
- les drogues toxicomanogènes
- certaines substances toxiques particulières
- certaines armes spécifiques et les biens connexes
- les cigarettes d'une masse supérieure à 2 kg pour 1 000
- les biberons contenant du bisphénol A
- l'amiante ou les matériaux contenant de l'amiante
- les déchets contenant de l'amiante (sauf provenant d'un pays membre de la SADC pour élimination finale)
- les véhicules d'occasion et les véhicules neufs à conduite à gauche.

4. LISTE DES DIFFERENDS OU IRRITANTS AVEC LA BELGIQUE

A l'heure actuelle, il n'y a que deux cas de mesure antidumping prises par l'Afrique du Sud à l'encontre des produits belges : il s'agit des **frites surgelées** (tarif douanier 2004.10.2) et des **morceaux et abats de volaille congelés** (tarif douanier 0207.14). Les droits anti-dumping pour les frites varient entre 5,81% et 30,77% (en fonction des entreprises concernées). L'UE conteste ces mesures avec force et a décidé de porter l'affaire devant le comité compétant du WTO. Concernant la volaille, il s'agit pour le moment de mesures de sauvegardes prises par ITAC, un préalable avant l'imposition de droits anti-dumping. Les deux parties (UE et SACU) sont en négociations bilatérales. Entre temps, les droits suivants sont d'application pour la volaille : 30% de droits de sauvegarde pour la période du 12 mars 2019 au 11 mars 2020, un taux successivement réduit à 25% l'année suivante (jusque mars 2021) et enfin à 15 % l'année d'après, se terminant donc le 11 mars 2022. Il est à espérer que le différend sera réglé d'ici là.

En matière de protocoles sanitaires, la volaille belge est actuellement interdite en raison de l'épidémie de grippe aviaire qui a touché notre pays en 2016. Nos exportations vers l'Afrique du Sud n'ont pas encore été autorisées à reprendre bien que la Belgique ait été déclarée officiellement indemne de *Asian highly pathogenic avian influenza* (HPAI) depuis le début 2018. De même, l'importation de viande porcine belge est actuellement interdite à la suite de la détection de la peste porcine africaine dans la province de Luxembourg. D'autre part, sous l'impulsion de la Fédération belge de la viande bovine, l'Agence Fédérale Belge pour la Sécurité de la Chaine Alimentaire tente depuis plusieurs années de faire approuver un certificat sanitaire pour l'exportation de bœuf belge en Afrique du Sud, mais sans réponse satisfaisante pour le moment de la part du DAFF (*Department of Agriculture, Forestry and Fisheries*).

5. ORGANE COMPETENT ET PROCEDURES DOUANIERES

Le SARS (*South African Revenue Service* *www.sars.gov.za*) est l'administration chargée d'appliquer les réglementations mises en place par le DTI et ITAC . Elle exerce les prérogatives liées à la fois aux impôts et aux douanes.

PROCEDURES DE DEDOUANEMENT

La procédure classique (mise à la consommation)

Un pré-dédouanement électronique permet d'accélérer les opérations, une fois la marchandise arrivée, sur la production de documents. Les douanes peuvent procéder à un contrôle physique, généralement sur la base d'un échantillonnage. Les droits de douanes et taxes réglés, les marchandises sont prêtes pour l'enlèvement (sauf formalités particulières).

L'admission temporaire

L'entreprise sud-africaine peut solliciter un régime d'admission temporaire si elle importe un bien étranger en Afrique du Sud pour réaliser un contrat spécifique et si ce même bien est réexporté en l'état, dans un délai maximal de 6 mois, voire 1 an renouvelable (le renouvellement sera demandé au terme des 6 mois).

DETERMINATION DE LA VALEUR DOUANIERE DES BIENS

Dans la plupart des cas, les douanes utiliseront la « Transaction Value Method » pour évaluer les marchandises importées et de facto, les taxes y afférent.

Cela implique que les taxes seront calculées sur le prix total payé pour les biens, en ce inclus tous les coûts et frais engagés jusqu'au chargement de ces biens sur le bateau ou tout autre moyen de transport les amenant en Afrique du Sud.

Il faut noter que seront inclus dans la valeur des marchandises les royalties et frais de licence éventuels si deux conditions sont remplies, à savoir :

- Le paiement de royalties et de frais de licence est relatif à ces biens
- L'importateur paie ces frais, soit directement, soit indirectement, comme condition de vente de biens.

Dans tous les cas, SARS aura le dernier mot dans la détermination de la valeur douanière des biens.

CAS PARTICULIER : LE CARNET ATA

Le carnet ATA (Admission Temporaire/*Temporary Admission*), valable 12 mois est utilisé pour faciliter les échanges internationaux en simplifiant les formalités douanières à l'occasion de foires, d'expositions, de présentation d'échantillons commerciaux ou encore de prospection de marchés. Il se substitue aux différents documents douaniers normalement requis pour une opération d'importation/exportation temporaire ou de transit et permet de bénéficier d'une franchise de droits de douane et taxes. En Belgique, les carnets ATA sont délivrés par les chambres de commerce.

6. FORMALITES A SUIVRE

Pour rappel, l'importateur des marchandises doit préalablement être enregistré auprès de l'autorité compétente, à savoir le commissaire du South African Revenue Services (SARS). Après cet enregistrement, qui peut durer entre 2 à 3 semaines, l'importateur reçoit un numéro unique qui l'identifie auprès des Douanes.

Le SARS se charge de prélever les **droits de douane et d'accise** éventuels sur les marchandises. Le dédouanement doit être effectué dans un maximum de 14 jours (ou 28 jours dans le cas d'un dépôt de conteneurs) sous peine de voir la marchandise saisie par les autorités. La procédure prend toutefois, en principe, au maximum 24 heures pour un fret aérien et 2 à 3 jours pour un fret maritime selon le port d'entrée. Tous les documents demandés doivent être adressés aux autorités douanières avant que les biens ne parviennent au port.

Les documents exigés par les douanes sud-africaines lors d'une importation sont, sauf particularité liée au produit, tout à fait classiques. Il s'agit en principe des documents suivants :

- la déclaration en douane (Bill of Entry DA500) ;
- la facture commerciale rédigée en anglais ;
- les documents de transport : connaissement maritime, lettre de transport aérien ou routier;
- le certificat d'origine (DA59) ou le certificat de circulation EUR1 pour les marchandises originaires de l'Union Européenne.
- le permis d'importation, si requis (voir ci-dessus).

Nous recommandons vivement à nos exportateurs d'utiliser les services d'un 'freight forwarder' qui facilitera les procédures sur place. Notre bureau peut recommander des sociétés fiables à ce niveau que ce soit en Afrique du Sud pour le dédouanement ou en Belgique pour l'expédition.

REMARQUE CONCERNANT LES ARTICLES ELECTRIQUES ET ELECTRONIQUES

Il faut savoir que :

- la certification CE n'est pas reconnue en Afrique du Sud
- l'Afrique du Sud adhère aux standards de 'International Electrotechnical Commission' (IEC)

Ceci implique que :

- une 'Letter of Authority ' doit obligatoirement être émise par le régulateur national 'National Regulator for Compulsory Specifications' (NRCS). Sans cette lettre, les biens ne pourront pas entrer dans le pays.

- L'importateur de ces biens doit être inscrit auprès du régulateur NRCS, pour pouvoir recevoir la Letter of Authority.

- L'autorisation ne sera émise par NRCS qu'après évaluation des preuves de conformité. Ces preuves doivent provenir d'un laboratoire reconnu. Un échantillon des biens peut être demandé lors de cette procédure d'évaluation par NRCS. (site: www.nrcs.org.za)

REMARQUE A PROPOS DE LA TVA (VALUE ADDED TAX) ET DES DROITS D'ACCISES

Le pétrole, les boissons alcoolisées et les produits du tabac, ainsi que certains articles de luxe (matériel audio et vidéo, jeux vidéo, cosmétiques, fourrures, balles de golf, certains véhicules, armes...) sont soumis à des **accises.** Dans le premier cas, il s'agit souvent de droits d'accises spécifiques, dans le deuxième cas d'accises ad valorem.

En plus des éventuels droits de douane et/ou droits d'accises, l'importateur sud-africain devra s'acquitter de la TVA (Value Added Tax – VAT) au taux uniforme de 15% (sauf rares exceptions, comme certains produits alimentaires de base : lait, céréales, fruits, etc. qui ne sont pas taxés).

Le principe de la TVA en Afrique du Sud fonctionne de manière très similaire à ce qui se fait en Belgique, c'est à dire que la taxe payée sur les biens d'équipement et marchandises est récupérable si l'acheteur-importateur les revend ou les transforme, de telle sorte que ce soit l'acheteur ou utilisateur final qui paie la taxe de mise en consommation.

7. CONSEILS PRATIQUES

Pour conclure cette fiche de synthèse, voici trois conseils pratiques à l'attention de nos exportateurs afin de faciliter leurs démarches administratives :

- Laissez votre client (agent, commissionnaire, distributeur...) s'occuper des formalités d'exportation en Afrique du Sud et essayez de rester à distance des livraisons à l'intérieur du pays. La livraison réclame d'ailleurs souvent des frais logistiques supplémentaires.

- Ne vous laissez pas séduire (consciemment ou inconsciemment) par des mécanismes frauduleux (sous-facturation, fraude tarifaire...). Si votre partenaire commercial en fait le choix, vous ne pouvez pas toujours l'en empêcher, mais laissez-le en tout cas en supporter l'entière responsabilité (par la vente FOB...)

- Respectez scrupuleusement les instructions de livraison (mentions à faire apparaître sur les factures, documents d'accompagnement...).

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°11

REGLEMENTATION EN MATIERE DE PROTECTION DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

De l'avis général, le niveau de protection de la propriété intellectuelle en Afrique du Sud est satisfaisant. Le cadre juridique sud-africain est fiable et efficace. Les sociétés sud-africaines et étrangères jouissent du même niveau de protection de leur propriété intellectuelle dès lors que celle-ci est correctement enregistrée. L'Afrique du Sud est signataire de plusieurs accords internationaux majeurs en matière de propriété intellectuelle, parmi lesquels la convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle (1883), le traité de coopération en matière de brevets (PCT) (1970), la convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques (1886) et le traité de l'OMPI sur les droits d'auteur (WCT) (1996).

Pour nos sociétés qui souhaitent s'implanter en Afrique du Sud ou faire de l'Afrique du Sud un marché d'exportation prioritaire, il peut s'avérer utile, voire indispensable, de protéger leurs droits en les enregistrant localement. Cette procédure est bien balisée et gérée efficacement par la 'Companies and Intellectual Property Commission' (CIPC), laquelle dispose d'un département qui traite spécifiquement de l'enregistrement des marques, des brevets, des dessins et modèles et des copyrights. Cette procédure d'enregistrement locale est tout particulièrement importante pour les marques, l'Afrique du Sud n'étant pas signataire de la Convention de Madrid. Un dépôt de marque international ne donne donc aucune protection en Afrique du Sud.

Dans cette fiche de synthèse, nous passons en revue chaque type de propriété intellectuelle, les conditions d'enregistrement, la procédure à suivre, la durée de l'enregistrement et quelques conseils pratiques dans le cas de l'Afrique du sud. Dans un second temps, nous analysons le champ d'application des conventions internationales au cas de l'Afrique du Sud.

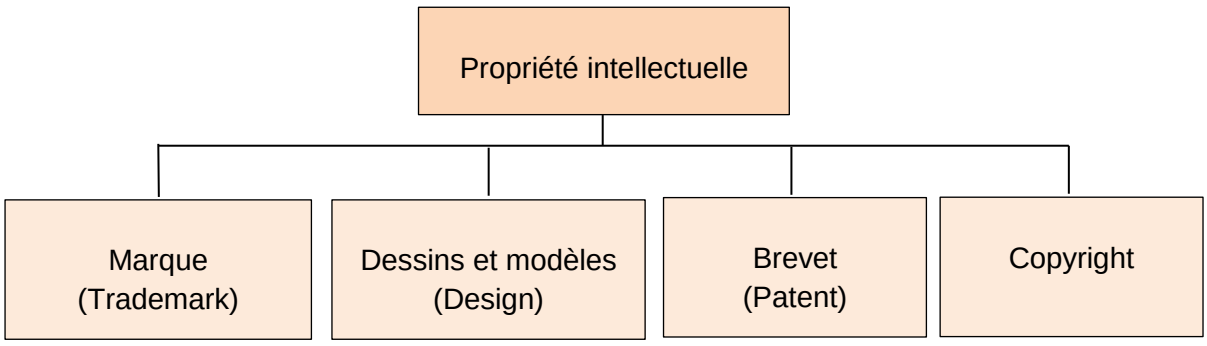
1. POURQUOI ENREGISTRER SES CREATIONS INTELLECTUELLES ?

Il y a quatre bonnes raisons d'enregistrer ses créations intellectuelles :

- pour obtenir des droits exclusifs sur sa création et en avoir le monopole ;
- c'est un capital précieux pour l'entreprise ;
- les créations intellectuelles représentent beaucoup de temps et d'argent ;
- pour éviter les risques de copie.

Attention : On obtient une protection de sa création intellectuelle uniquement dans le(s) pays où un dossier d'enregistrement a été introduit et accepté.

CATEGORIES DE PROPRIETES INTELLECTUELLES



2. PROTECTION DE LA PROPRIETE INTELLECTUELLE EN AFRIQUE DU SUD

Marque (Trade mark)

Définition	Elle se compose généralement du nom, du slogan, du logo, et parfois de la forme, la couleur, etc. Il existe quatre catégories de marques : (1) inventée, (2) arbitraire, (3) suggestive et (4) descriptive.
Conditions d'enregistre-ment	Plus la marque se rapproche de la catégorie « inventée », plus il est facile de l'enregistrer. A noter que l'enregistrement d'une marque descriptive n'est pas possible (ex : marque « chocolat » pour la vente de chocolats)
Procédure	L'organisme compétent est la Companies and Intellectual Property Commission (CIPC). Il est possible de faire la demande en ligne sur https://iponline.cipc.co.za/.
Durée	Une marque est enregistrée pour 10 ans et cet enregistrement peut être renouvelé indéfiniment moyennant le paiement de la taxe de renouvellement prescrite.
Conseils pratiques	Il faut compter entre 15 mois et 4 ans pour enregistrer une marque. Une fois enregistrée, la protection débute à la date du dépôt du dossier.

Dessins et modèles (Design)

Définition	En Afrique du Sud, il existe principalement deux sortes de design : (1) esthétique (relatif à la forme, la configuration, les motifs) et (2) fonctionnel (relatif aux caractéristiques rendues nécessaires par la fonction du produit).
Conditions d'enregistre-ment	Le design, esthétique et fonctionnel, doit : • être nouveau ; et • être le produit d'un procédé industriel.
Procédure	La demande peut se faire en ligne sur https://iponline.cipc.co.za/.
Durée	La protection d'un dessin ou d'un modèle esthétique est accordée pour 15 ans à compter de la date de la demande d'enregistrement ou de la date de publication. Pour un dessin ou un modèle fonctionnel, la durée de protection s'élève à 10 ans. Les frais de renouvellement sont payables à l'expiration de la troisième année à compter de la date de la demande, et annuellement par la suite.
Conseils pratiques	En Afrique du Sud, il est très simple d'enregistrer un design car il suffit de remplir les formulaires. Les autorités ne vérifient pas si les conditions sont respectées. En cas de copie, la meilleure défense est alors d'attaquer l'enregistrement du design.

Brevet (Patent)

Définition	D'application pour une nouvelle invention.
Conditions d'enregistre-ment	L'invention doit: • être une solution technique à un problème technique ; • être nouvelle ; • comprendre une étape inventive ; et • être utilisable ou applicable dans le commerce, l'industrie ou l'agriculture.
Procédure	Tout comme pour le design, il est très simple d'enregistrer un brevet car il suffit de remplir les formulaires. Les autorités ne vérifient pas si les conditions sont respectées. La demande peut se faire en ligne sur https://iponline.cipc.co.za/.
Durée	Un brevet peut durer jusqu'à 20 ans, à condition qu'il soit renouvelé annuellement avant l'expiration de la troisième année. Il est important de payer des frais de renouvellement annuels pour le maintenir en vigueur. Le brevet expire après 20 ans à compter de la date de la demande.
Conseils pratiques	En Afrique du Sud, il est très simple d'enregistrer un brevet car il suffit de remplir les formulaires. Les autorités ne vérifient pas si les conditions sont respectées. En cas de copie, la meilleure défense est d'attaquer l'enregistrement du brevet.

Droit d'auteur (Copyright)

Définition	En Afrique du Sud, le Copyright Act protège les catégories d'œuvres suivantes : œuvres littéraires, œuvres musicales, œuvres artistiques, films cinématographiques, enregistrements sonores, diffusions, signaux porteurs de programmes, éditions publiées, programmes informatiques.
Conditions d'enregistre-ment	L'œuvre doit être originale et réduite à sa forme matérielle.
Procédure	Les droits d'auteur ne doivent pas être déposés, les auteurs les reçoivent automatiquement, sauf en ce qui concerne les films cinématographiques. La demande peut se faire en ligne sur https://iponline.cipc.co.za/.
Durée	La durée de protection du copyright dépend selon le type d'œuvre. • œuvres littéraires : 50 ans après la mort de l'auteur • programmes informatiques : 50 ans après que les premières copies ont été mises à la disposition du public. • enregistrements sonores : 50 ans à compter du jour de la première diffusion. • films : 50 ans à compter de la date de projection du film.
Conseils pratiques	Tout le monde peut être titulaire d'un droit d'auteur mais il est difficile de le prouver.

3. CABINETS D'AVOCATS SPECIALISES

Pour toute question ou information complémentaire, nous recommandons l'un des cabinets d'avocats suivants, spécialisés en propriété intellectuelle :

Berdou Attorneys
Mrs Barbara BERDOU
barbara@berdou.co.za
36 Roos Road, CNR Fourways, Fourways
Tel +2711 467 5776
http://www.berdou.com/

PPM
Mr Lucien PIERCE
info@ppmattorneys.co.za
13 St Andrews Rd, Parktown, Johannesburg
Tel + 27 11 447 0934
https://www.ppmattorneys.co.za/

Kisch IP
Mrs Guinevére Thomas
Marketing Manager
guineveret@kisch-ip.com
54 Wierda Road West, Sandton, Johannesburg
Tel +27 11 324 3000
www.kisch-ip.com

4. LES CONVENTIONS DE PROTECTION INTERNATIONALE ET L'AFRIQUE DU SUD

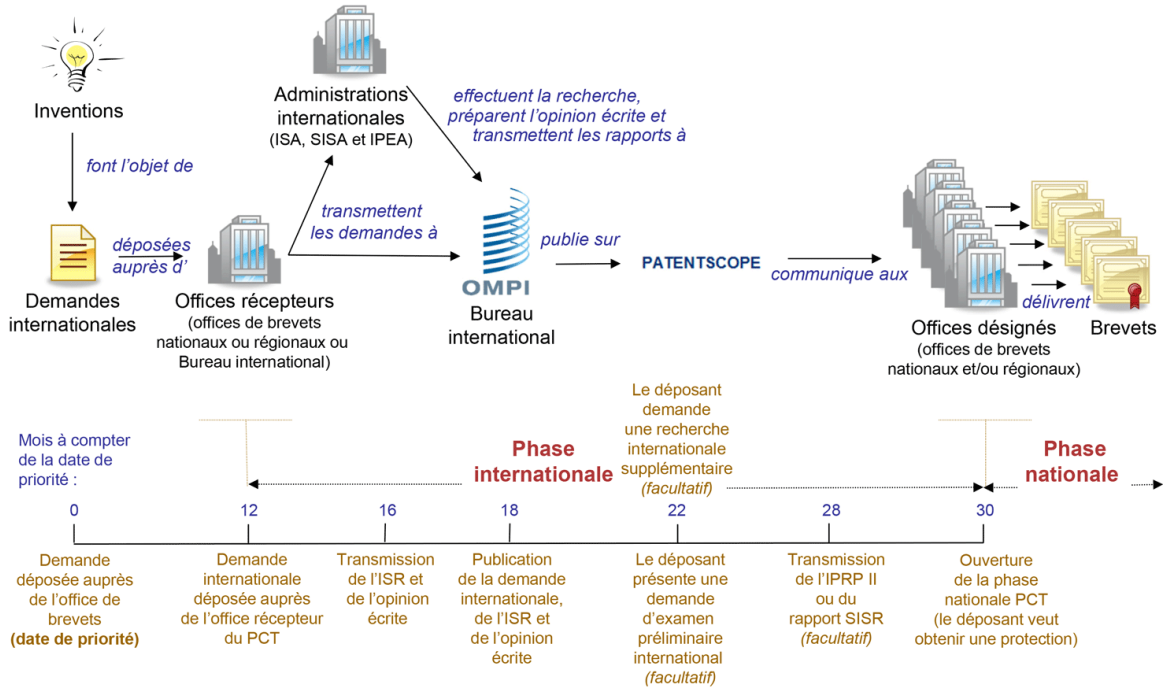
Protéger ses droits à l'international est une formalité indispensable pour les entreprises exportatrices. Heureusement, il existe des procédures – dont la portée est détaillée ci-dessous – qui permettent de déposer une demande unique pour obtenir la protection dans plusieurs pays ou, à tout le moins, d'accélérer et simplifier les démarches.

MARQUE

Grâce à la Convention de Madrid (https://www.wipo.int/madrid/fr/), il est possible de déposer une demande unique et payer une seule série de taxes afin de demander la protection dans un maximum de 119 pays. Cependant, l'Afrique du Sud n'en faisant pas partie, il est nécessaire d'introduire une demande locale pour bénéficier de la protection en Afrique du Sud.

BREVET

Le Traité de coopération en matière de brevets (PCT) aide les déposants à obtenir une protection par brevet au niveau international. L'Afrique du Sud fait partie des 150 pays signataires de ce traité. Une vue d'ensemble du système est reprise ci-dessous.



Source : https://www.wipo.int/pct/fr/faqs/faqs.html

Des explications détaillées sont disponibles sur le site de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI - WIPO) – voir lien ci-dessus. Une autre source d'information sur cette procédure est celle de l'Office Européen des Brevets (OEB) https://www.epo.org/applying/international_fr.html

Pour mener à bien de telles démarches, nous conseillons de se faire accompagner par un mandataire ou agent de brevets qualifié en Belgique ou de s'adresser tout d'abord à l'antenne belge de OEB, l'Office Belge de la Propriété intellectuelle (OBPI), un organisme qui dépend du ministère fédéral belge de l'économie.

DESSIN OU MODÈLE

Actuellement, il n'existe pas de droits « mondiaux » ou « internationaux » de dessin ou de modèle industriel. Néanmoins, le système de La Haye (https://www.wipo.int/hague/fr/) administré par l'OMPI permet de faire enregistrer jusqu'à 100 dessins et modèles sur un grand nombre de territoires. Malheureusement l'Afrique du Sud n'en fait pas partie. Un enregistrement auprès du CIPC est donc la seule façon de protéger ses dessins ou modèles en Afrique du Sud.

DROIT D'AUTEUR

La protection par le droit d'auteur est automatique dans tous les États parties à la Convention de Berne (l'Afrique du Sud en fait partie). Outre quelques différences mineures entre les législations nationales applicables dans ces États, en règle générale, celles-ci sont semblables d'un pays à l'autre.

5. POUR ALLER PLUS LOIN

Il est possible de consulter les législations nationales sud-africaines et les traités internationaux dont l'Afrique du Sud est signataire en matière de protection intellectuelle sur le site suivant :

https://wipolex.wipo.int/fr/legislation/results?countryOrgs=ZA&subjectMatters=11

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°12

REGLEMENTATION EN MATIERE FISCALE

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

La fiscalité est une matière vaste et complexe, que ce soit en Afrique du Sud ou ailleurs. Dans cette fiche de synthèse, nous nous limiterons donc à une introduction sur les différents impôts et taxes impactant les entreprises. L'administration fiscale sud-africaine, la 'South African Revenue Service' (SARS) a la main relativement lourde sur les bénéfices des entreprises puisque ceux-ci sont taxés au taux nominal de 28%. Les impôts sur les salaires du personnel sont également élevés, avec un taux maximal de 45% pour la tranche de revenus annuels égale ou supérieure à 1,5 millions ZAR (environ 75.000 Euros), et un taux dégressif en deçà.

Il faut savoir que le fisc sud-africain est redoutablement efficace. Tout est informatisé, les déclarations se font quasiment exclusivement online (e-filing). Les retards de déclaration ou de paiements sont fortement pénalisés et les fraudes détectées lourdement sanctionnées.

Il est bon de savoir aussi que l'Afrique du Sud considère l'ensemble des revenus au niveau mondial comme base d'imposition pour ses résidents. Et ce qui est vrai pour les particuliers, l'est aussi pour les entreprises : les entreprises résidentes dans le pays sont taxées sur l'ensemble de leurs revenus, y compris ceux provenant d'une source étrangère. Les effets de cette globalisation des revenus pour les investissements belges en Afrique du Sud sont heureusement atténués par la convention fiscale entre l'Afrique du Sud et la Belgique permettant d'éviter la double imposition.

1. ORGANISATION FISCALE

SARS a collecté 1 355,9 milliards de rands (±75 milliards d'Euros) pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 2020, en légère baisse de 0,2% par rapport à l'année fiscale 2018-2019.

Ces recettes proviennent des impôts suivants :

- Impôt sur le revenu des particuliers (39,0%)
- Taxe sur la valeur ajoutée (25,6)
- Impôt sur les sociétés (15,8%)
- Droits de douane (4,1%)
- Autres (15,5%)

2. IMPOT SUR LES SOCIETES (COMPANY INCOME TAX)

L'impôt sur les sociétés concerne les sociétés résidentes en Afrique du Sud[13]. Il est prélevé sur l'ensemble de leurs revenus, y compris ceux provenant d'une source étrangère. Par contre, les entreprises non-résidentes, par exemple, celles qui opèrent par l'intermédiaire d'une succursale, ne sont soumises à l'impôt que sur les revenus provenant d'Afrique du Sud. Le taux de l'impôt sur les sociétés s'élève à **28%**. Il existe un taux réduit pour les entreprises déclarant moins de 550.000 ZAR de revenus taxables, pour lesquelles le taux est progressif, jusqu'à atteindre 28%.

ETAPES A SUIVRE POUR ETRE EN REGLE :

1. S'inscrire auprès de SARS pour l'impôt sur les sociétés

Il est possible de s'inscrire une seule fois pour tous les différents types de taxes à l'aide du système d'information client sur le site du SARS.

2. Soumettre une déclaration annuelle

Toute société ou autre personne morale résidant en Afrique du Sud doit déposer une déclaration annuelle. Celle-ci peut être envoyée en ligne via le e-filing (http://www.sarsefiling.co.za/) ou manuellement dans la succursale SARS du lieu d'inscription.

[13] Une société sera considérée comme résidente à des fins fiscales si elle est constituée, établie, formée ou a son lieu de gestion effective en Afrique du Sud.

3. Soumettre deux déclarations fiscales provisoires semestrielles

Avant la déclaration finale annuelle, chaque société est tenue de soumettre deux déclarations fiscales provisoires semestrielles. La première déclaration doit être **soumise 6 mois après le début de l'année fiscale** et la deuxième, à la fin de l'année. Elles doivent contenir une estimation du revenu imposable total pour l'année en cours et donne lieu au versement d'impôts anticipés (provisonal tax). En cas de versement insuffisant calculé sur la base de la déclaration finale annelle, un troisième versement complémentaire devra être effectué 6 mois après la fin de l'année.

3. IMPOT SUR LES PLUS-VALUES (CAPITAL GAINS TAX)

Les sociétés résidentes en Afrique du Sud sont soumises à un impôt sur les plus-values réalisées lors de la cession d'actifs, sur l'ensemble de leurs actifs, y compris à l'étranger. La base taxable est de 80% des plus-values et le taux d'imposition de 22,4%. Les entreprises non résidentes sont concernées par l'impôt sur les plus-values seulement si elles disposent de biens immobiliers ou d'actifs par l'intermédiaire d'une filiale dans le pays.

4. IMPOT SUR LES DIVIDENDES (DIVIDEND WITHOLDING TAX)

L'impôt sur les dividendes s'élève à 20% sur les dividendes déclarés par les entreprises résidentes. Cet impôt doit être retenu à la source par l'entreprise qui les distribue.

5. TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE (VALUE ADDED TAX)

Le principe de la TVA en Afrique du Sud fonctionne de manière très similaire au système belge, c'est à dire que la taxe payée sur les biens d'équipement et marchandises est récupérable si l'acheteur les revend ou les transforme, de telle sorte que ce soit l'acheteur ou l'utilisateur final qui paie la taxe de mise en consommation.

Jusqu'en mars 2018, la TVA en Afrique du Sud s'élevait à 14%. A présent, elle s'élève à **15%**, sauf rares exceptions, comme certains produits alimentaires de base : lait, céréales, fruits, etc. qui ne sont pas taxés.

Un vendeur effectuant des opérations taxables d'un montant supérieur à 1 million de rands par an doit obligatoirement s'inscrire à la TVA au maximum 21 jours après avoir atteint ce montant. Un vendeur qui effectue des opérations taxables de plus de 50 000 ZAR mais inférieures à 1 million de rands par année peut demander une inscription volontaire.

Pour s'inscrire, il faut compléter le document VAT 101 et ensuite se rendre dans la succursale du SARS la plus proche de l'entreprise.

6. IMPOT SUR LE REVENU (PERSONAL INCOME TAX)

Il s'agit de l'impôt normal qui est prélevé sur le revenu imposable des particuliers, et qui peut inclure :

- Les rémunérations (salaires, bonus, heures supplémentaires, etc.) ;
- Les profits ou les pertes provenant d'une entreprise ou d'un commerce ;
- Les revenus de placements, tels que les intérêts et les dividendes étrangers ;
- Les revenus ou les pertes de location ;
- Le revenu des redevances ;
- Les revenus de pension ;
- Certains gains en capital.

Pour l'année fiscale de 2019 (1 mars 2018 – 28 février 2019), une personne est assujettie à l'impôt sur le revenu si elle gagne plus de 79 000 ZAR et est âgée de moins de 65 ans.

Pour toute personne âgée de 65 ans ou plus, le seuil d'imposition (c'est-à-dire le montant au-delà duquel l'impôt sur le revenu devient exigible) passe à 122 000 R. Il passe à 136 750 R à partir de 75 ans.

ETAPES A SUIVRE POUR ETRE EN REGLE :

S'inscrire pour l'impôt sur le revenu :
Il est nécessaire de se rendre auprès du bureau local SARS afin de valider les coordonnées du déclarant. Le reste de l'inscription se fait en ligne :
http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Pages/Changes-to-Tax-Registration.aspx

Soumettre une déclaration :
Chaque contribuable doit introduire une déclaration de revenus annuelle au SARS. Le lien suivant permet de calculer les taux d'imposition en vigueur : https://www.sars.gov.za/Tax-Rates/Income-Tax/Pages/default.aspx

A titre indicatif, nous les reprenons ci-dessous pour l'année fiscale 2019-2020 :

Taxable income (R)	Rates of tax (R)
0 – 195 850	18% of taxable income
195 851 – 305 850	35 253 + 26% of taxable income above 195 850
305 851 – 423 300	63 853 + 31% of taxable income above 305 850
423 301 – 555 600	100 263 + 36% of taxable income above 423 300
555 601 – 708 310	147 891 + 39% of taxable income above 555 600
708 311 – 1 500 000	207 448 + 41% of taxable income above 708 310
1 500 001 and above	532 041 + 45% of taxable income above 1 500 000

7. CONVENTION FISCALE BELGO-SUD-AFRICAINE

En 1998, la Belgique a signé une convention fiscale avec l'Afrique du Sud en vue d'éviter la double imposition et l'évasion fiscale. Cette convention est entrée en vigueur le 9 octobre 1998 et s'applique aux résidents belges et sud-africains.

8. BUREAUX D'EXPERTISES COMPTABLES ET DE CONSEILS FISCAUX

Pour toute question ou information complémentaire, nous recommandons l'un des cabinets d'avocats et bureaux de consultance suivants, spécialisés notamment dans l'expertise-comptable et la fiscalité.

Faber Goertz Ellis Austen Inc
Ms. Jennifer Faber
Tel : + 2710 5903378
jenny@fgea.co.za
http://www.fgea.co.za/

Mazars
Mr. Sebastien De Place
Tel : +27 11 547 4000
Sebastien.dePlace@mazars.co.za
www.mazars.co.za

Artemis
Ms. Nelene Naicker
Tel: +27 10 020 6980
nelene@artemis-group.co.za
https://artemis-group.co.za/

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°13

REGLEMENTATION EN MATIERE DE CREATION ET DISSOLUTION DE SOCIETES

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

L'établissement d'une filiale à l'étranger s'avère parfois nécessaire, voire indispensable, pour une entreprise exportatrice dans sa démarche d'expansion sur un marché. Mais cette démarche s'accompagne souvent de craintes, car elle peut être perçue comme une source de risque potentiel, même dans le cas de l'établissement d'un simple bureau commercial à l'étranger, car on tombe sous le coup d'une législation inconnue, dont on ne mesure pas toujours les conséquences, notamment en matière fiscale. Heureusement, en ce qui concerne l'Afrique du Sud, la législation est claire, pragmatique et bien appliquée. Dans la pratique, l'établissement d'une société de type « private company » (Pty Ltd) est une formalité simple, rapide et peu coûteuse, de même d'ailleurs que sa dissolution à un stade ultérieur si le cas devait se présenter. Le recours à un cabinet juridique pour de telles formalités n'est pas obligatoire, mais il est quand même fortement recommandé pour la rédaction de statuts adéquats, pour effectuer les bons choix en matière fiscale et, tout simplement, pour gagner du temps. C'est pourquoi nous reprenons en fin de document une liste de tels cabinets, bien connus de notre bureau, et qui pourront procurer un service personnalisé à un tarif raisonnable.

1. CADRE LEGISLATIF ET INSTITUTIONNEL

Le droit des sociétés sud-africain est régulé par le ***Companies Act, 2008*** qui est entré en vigueur en mai 2011. Cette législation, rédigée clairement, est caractérisée par une grande flexibilité, transparence et efficacité.

Les principes de bonne gouvernance et de leadership éthique sont régis par le ***King IV Report*** qui est d'application volontaire, excepté pour ce qui est des principes inscrits dans la loi.

Le *Companies Act* est mis en œuvre par la ***Companies and Intellectual Property Commission*** (CIPC). Ses fonctions principales sont :

- l'enregistrement et le désenregistrement des sociétés ;
- la nomination des directeurs ;
- l'enregistrement des noms commerciaux ;
- l'enregistrement des droits de propriété intellectuelle ;
- la divulgation d'informations sur les sociétés enregistrées ;
- la promotion et le respect de certaines normes ; et
- la sanction du non-respect des obligations d'information financière et la communication de recommandations au ***Financial Reporting Standard Council*** en charge, entre autres, de recevoir et d'examiner toute information pertinente relative à la fiabilité et au respect des obligations d'information financière.

2. FORMES DE SOCIETES

INTERNAL COMPANY

Les '**Internal companies**' – c'est-à-dire les sociétés enregistrées localement – sont classifiées selon deux catégories :

- D'une part, **les sociétés sans but lucratif** qui regroupent les sociétés d'intérêt public ou celles ayant un autre objectif lié à une ou plusieurs activités culturelles ou sociales.
- D'autre part, **les sociétés de profit** qui ont pour but d'effectuer des gains financiers distribués aux propriétaires ou actionnaires.

Les différentes formes de sociétés de profit sont développées ci-après.

Type de société de profit	Principales caractéristiques résultant du *Memorandum of Incorporation* (« statuts »)
Société privée **Private Company / Proprietary Limited - Pty Ltd**	▪ Elle n'appartient pas à l'Etat ▪ Ses actions ne peuvent être vendues au public et leur transfert est restreint ▪ Pas de capital minimum requis ▪ Minimum 1 actionnaire et 1 directeur – il peut s'agir de la même personne et il ne doit pas être obligatoirement sud-africain ou résident sud-africain. Il peut s'agir d'une personne morale (par exemple une société étrangère) ▪ Pas d'obligation d'auditer ses comptes sauf si requis par les statuts **Règlementation souple - forme la plus utilisée par les sociétés étrangères**
Société de personnes à responsabilité personnelle **Personal Liability Company – Inc.**	▪ Ses directeurs sont conjointement et solidairement responsables des dettes contractées par la société ▪ Son conseil d'administration doit être composé d'au moins un directeur ▪ Pas d'obligation d'auditer ses comptes sauf si requis par les statuts **Type de société utilisée par les professionnels tels que des médecins, avocats ou ingénieurs**
Société publique **Public Company – Ltd**	▪ Elle n'appartient pas à l'Etat ▪ Ses actions sont offertes au public ▪ Pas de capital minimum requis ▪ Il n'y a pas de limite d'actionnaires ▪ Minimum 1 actionnaire et 3 directeurs ▪ Obligation d'auditer ses comptes **Règlementation plus lourde – forme de société moins utilisée par les sociétés étrangères**
Société d'Etat **State Owned Company – SOC**	▪ Elle est détenue par l'Etat ▪ Obligation d'auditer ses comptes **Règles de transparence et de comptabilité plus lourdes**

EXTERNAL COMPANY

L***'external company'*** ou succursale (**'Branch'**) est une entreprise étrangère constituée en dehors de l'Afrique du Sud qui conduit des activités (lucratives ou non) en Afrique du Sud. Une telle structure permet de produire localement tout en maîtrisant la structure créée.

Elle doit notamment :

- avoir le même objet social que sa société mère ;
- avoir une direction similaire à sa société mère ;
- relever de la juridiction du pays de sa société mère ; et
- être représentée par une personne résident en Afrique du Sud.

Cette forme de société n'est pas très fréquente en pratique car les formalités administratives requises sont assez lourdes. Typiquement, ce seront des sociétés étrangères qui exécutent des contrats limités dans le temps en Afrique du Sud (par exemple des prestations de construction ou d'ingénierie) mais qui ne souhaitent pas établir une société de droit sud-africain.

Le bureau de représentation : une forme juridique inexistante en Afrique du Sud

Il faut préciser que **le bureau de représentation,** permettant une présence locale afin de prospecter le marché sans générer de revenus, est une forme légale qui n'existe pas en droit sud-africain.

A défaut de pouvoir établir un bureau de représentation en Afrique du Sud, il est cependant possible pour une société étrangère de prospecter le marché en envoyant un employé sur place dans le cadre d'un Visitor's Visa. De telles visites sont légales à condition que l'employé ne mène pas d'activités commerciales proprement dites. L'article 23(2) du Companies Act liste les activités considérées comme commerciales, à savoir :

(a) Organiser une ou plusieurs réunions pour les actionnaires ou le conseil d'administration de la société étrangère, ou mener les affaires internes de la société ;
(b) Ouvrir ou gérer des comptes bancaires ou autres comptes financiers ;
(c) Ouvrir ou gérer des bureaux ou des agences pour le transfert, l'échange ou l'enregistrement des titres de la société étrangère ;
(d) Créer ou acquérir des dettes, des hypothèques ou des sûretés réelles sur une propriété ;
(e) Garantir ou recouvrer une dette, ou faire valoir une hypothèque ou une sûreté réelle ;
(f) Acquérir un intérêt dans une propriété ; et
(g) Conclure des contrats de travail.

TAXATION

Les taux des principaux impôts et taxes auxquels sont soumis les sociétés en Afrique du Sud sont listés ci-dessous :

- **Impôt sur les sociétés** : le taux nominal est de 28% [exception : taux réduit progressif pour les entreprises de petite taille (Small business corporations)], déclarant moins de 550 000 ZAR de revenus taxables.
- **Taxes sur les transferts de dividendes** : Le taux est de 20% et doit être retenu à la source par l'entreprise qui distribue les dividendes. (NB : cette taxe n'est pas d'application pour l'external company')
- **Taxes sur les plus-values** ('capital gains') : Les sociétés résidentes en Afrique du Sud sont soumises à un impôt sur les plus-values réalisées lors de la cession d'actifs, et ce sur l'ensemble de leurs actifs, y compris à l'étranger. Le taux d'imposition s'élève à 22,4%.
- **Taxe sur la valeur ajoutée (VAT)** : Elle s'apparente à la TVA belge sauf que le taux standard est de 15 % (depuis le 1er avril 2018). Certains produits de première nécessité, notamment alimentaires, ne sont pas soumis à la TVA.

Pour plus de détails concernant la fiscalité en Afrique du Sud, voir la fiche de synthèse numéro 12 du présent vade-mecum.

3. ETAPES DE CREATION D'UNE SOCIETE EN AFRIQUE DU SUD

La procédure de création d'une société en Afrique du Sud est relativement simple. Les principales étapes sont listées ci-dessous.

	Procédure de création d'une société en Afrique du Sud	Durée	Coûts
1	**Réservation du nom de la société** *Agence : CIPC* Une demande de réservation de nom peut s'effectuer en ligne ou directement auprès du CIPC avant d'enregistrer une nouvelle société.	3 jours	50 ZAR (en ligne) 75 ZAR (papier)
2	**Enregistrement de la société** *Agence : CIPC* La société doit être enregistrée dans les 21 jours qui suivent le début de l'activité. Cela consiste à déposer, notamment, le 'Memorandum of Incorporation' (Statuts) signé, accompagné du 'Notice of Incorporation'	env. 5 jours	125 ZAR
3	**Ouverture d'un compte en banque** *Agence : Banque* Le demandeur doit présenter une preuve de l'identité des administrateurs et les documents originaux de la société.	env. 1 jour	Pas de frais
4	**Enregistrements relatifs aux impôts et taxes** *Agence : SARS (South African Revenue Services)* 3 enregistrements sont requis : (1) en tant que 'Receiver of Revenue', (2) en tant que payeur d'impôt 'Provisional Taxpayer' et (3) en tant qu'employeur en s'inscrivant à la taxe des employés : 'Pay as you Earn' (**PAYE**), à la taxe de la Caisse d'assurance-chômage (Unemployment Insurance Fund (**UIF**)), et à la taxe de développement des compétences (Skills Development Levy (**SDL**)).	1 jour	Pas de frais
5	**Enregistrement à la TVA** *Agence : SARS (South African Revenue Services)* Les entreprises dont le chiffre d'affaires imposable annuel est supérieur à 1.000.000 ZAR doivent s'enregistrer à la TVA.	env. 7 jours	Pas de frais
6	**Enregistrement auprès de la Caisse d'assurance-chômage** *Agence : UIF (Unemployment Insurance Fund)* Tous les employés qui travaillent plus de 24 heures par mois doivent être inscrits à la Caisse d'assurance-chômage (UIF). L'employeur est responsable de l'enregistrement des salariés.	5 jours	Pas de frais
7	**Inscription des employés au Fonds d'indemnisation** *Agence : Office of the Compensation Commissioner* L'employeur est responsable de l'inscription des employés au Fonds d'indemnisation.	30 jours	Pas de frais

Selon le secteur et les activités de la société concernée, d'autres démarches peuvent être requises pour son installation (ex. : demande de permis de construire, notification en cas de commerce à l'étranger…).

Dans la pratique :

La procédure d'établissement d'une **Pty Ltd**, qui est la forme la plus utilisée par les sociétés étrangères, est relativement rapide (d'après la CIPC, il faut compter 25 jours ouvrables), surtout si on s'adresse à un avocat ou consultant spécialisé pour effectuer les démarches administratives. Les frais, honoraires de l'avocat compris, sont d'environ 15 000 ZAR soit moins de 1 000 Euros au change actuel.

Pour ce qui est de la création d'une succursale, elle doit être immatriculée en tant qu'external company auprès du CIPC dans les 20 jours qui suivent leur création.

ASTUCE PRATIQUE

On notera qu'en mars 2017, le Ministère du Commerce et de l'Industrie (DTI) a lancé un service intitulé **'Invest SA - One Stop Shop'** (OSS). Le but est de faciliter et promouvoir les investissements étranger en Afrique du Sud. L'investisseur potentiel y retrouve sous un même toit les différents départements impliqués dans le processus administratif (SARS, Home Affairs, Environmental Affairs, Eskom et CIPC), lui permettant ainsi de préparer son dossier dans les meilleures conditions. A ce jour, il existe pour le moment trois « OSS », à Johannesbourg, au Cap et à Durban.

Voici le lien vers ce service : http://www.investsa.gov.za/one-stop-shop/

4. OBLIGATIONS D'INFORMATIONS FINANCIERES DES SOCIETES

La législation, reprenant le King IV Report, requiert que toute société suive un certain nombre de règles de transparence. Il faut citer, entre autres, que toutes les sociétés sont légalement tenues de :

- Garder, à leur siège social, les documents comptables exacts et complets (section 28 du Companies Act).

- Préparer des bilans financiers conformes aux exigences légales (section 29 du Companies Act) telles que l'obligation de ne pas avoir des bilans financiers faux, trompeurs ou incomplets et l'obligation de les présenter selon le format prescrit.

- Produire un rapport annuel financier, y incluant une copie des documents et toute autre information y afférent (section 30 du Companies Act).

NB : Les comptes des sociétés privées (PTY Ltd) ne doivent être audités par un expert-comptable agréé que si les statuts le prévoient explicitement, ou dans le cas où le 'Public Interest Score' (PIS) de la société est de 100 points au moins. Pour calculer le PIS d'une société, voir le lien suivant : http://www.cqs.co.za/caseware-news/news/calculate-your-businesss-public-interest-score/

5. INVESTIR ET RESIDER EN AFRIQUE DU SUD

Un investisseur étranger qui souhaite établir sa société en Afrique du Sud et y obtenir un statut de résident devra établir une demande de '**business visa'** - valable pour une durée de 3 à 5 ans, renouvelable - auprès du Ministère de l'Intérieur (Department of Home Affairs). Pour un candidat investisseur résidant en Belgique, les démarches peuvent se faire auprès de l'ambassade sud-africaine à Bruxelles.

A cette fin, le candidat investisseur devra notamment :

- Prouver qu'il investira au moins cinq millions de rands dans son activité, l'investissement pouvant être le rachat d'une affaire existante. En outre, les fonds de l'investissement doivent provenir de l'étranger, être transférés en Afrique du Sud et appartenir à l'investisseur.
- Convaincre le département du commerce et de l'industrie ('Department of Trade and Industry'), sur la base d'un business plan, que le projet aura un impact positif sur l'économie sud-africaine dans son ensemble.
- S'engager à enregistrer la société auprès des différentes autorités sud-africaines (dont l'autorité fiscale, SARS).
- Prévoir que minimum 60% des emplois créés seront occupés par des citoyens sud-africains ou des résidents permanents et en fournir la preuve endéans les 12 premiers mois d'activité. A cet égard, il est important de se familiariser avec le B-BBEE (Broad-Based Black Economic Empowerment), un programme national de discrimination positive visant à inclure les populations historiquement désavantagées lors de l'apartheid dans le développement économique du pays. Cette politique n'a pas de caractère contraignant, mais elle est fortement encouragée par les autorités. Pour plus de détails, voir la fiche de synthèse n°14 du présent vade-mecum, intitulée 'La Politique du B-BBEE'.

6. DISSOLUTION D'UNE SOCIÉTÉ EN AFRIQUE DU SUD

Le déclenchement de la procédure de dissolution

La procédure de dissolution d'une société enregistrée en Afrique du Sud est rapide et simple. Elle peut être faite à la demande de la société en question ou d'un tiers, à condition que :

- la société ait cessé toutes ses activités ; et que
- la société ne possède plus aucun actif ou, qu'en raison d'actifs insuffisants, il n'y ait aucune probabilité raisonnable que la société puisse être liquidée.

La dissolution d'une société peut également être déclenchée automatiquement par le CIPC si deux ou plusieurs déclarations annuelles ('annual return') successives sont en suspens. La décision de dissolution du CIPC est ensuite notifiée à l'entreprise par courrier recommandé ou électronique.

Les étapes de dissolution d'une société

La procédure de dissolution d'une société enregistrée en Afrique du Sud se fait auprès du CIPC[14] après avoir présenté les documents suivants, à savoir :

[14] Les étapes de dissolution d'une société sont détaillées sur le site du CIPC ici : http://www.cipc.co.za/index.php/manage-your-business/manage-your-close-corporation/changing-status-your-company/deregisteringclosing-your-close-corporation/

1. une lettre incluant (i) une déclaration mentionnant que la société n'est plus en activité et ne détient plus d'actifs ou, qu'en raison d'actifs insuffisants, il n'y a aucune probabilité raisonnable que la société puisse être liquidée[15] ainsi que (ii) le numéro de taxe (si disponible).
2. certaines pièces justificatives telles que (i) un certificat de SARS confirmant que la société s'est acquittée de toutes ses obligations fiscales, (ii) une copie d'identité certifiée de l'une des personnes signant la lettre demandant la dissolution de la société et (iii) si la demande de dissolution émane d'un tiers, des documents prouvant que la société n'est plus en activité ou est dormante et ne détient plus d'actifs ou, qu'en raison d'actifs insuffisants, il n'y a aucune probabilité raisonnable que la société puisse être liquidée.

La dissolution de la société est effective dans les trois mois après l'envoi de ces documents au CIPC (deregistrations@cipc.co.za).

7. PROCÉDURE DE SAUVEGARDE ('BUSINESS RESCUE')

Deux principales conditions permettent aux sociétés sud-africaines de bénéficier de la procédure de sauvegarde. D'abord, la société doit être considérée en difficulté financière, en raison d'une insolvabilité commerciale (lorsque la société n'est pas en mesure de payer ses dettes devenues exigibles et payables dans les six mois) ou en raison d'une insolvabilité de fait (lorsque la société est insolvable dans les six mois). En outre, il doit y avoir une perspective raisonnable de sauvetage de l'entreprise, le principal objectif de la procédure de sauvegarde étant en effet d'offrir à certaines sociétés l'opportunité de se réorganiser et se restructurer avant de reprendre leurs activités. C'est un temps de répit accordé avant de mieux repartir.

Une des particularités de la procédure de sauvegarde sud-africaine tient à son déclenchement. Il existe deux manières différentes de placer une entreprise sous une procédure de sauvegarde.

- D'une part, par une décision du conseil d'administration de l'entreprise en déposant un formulaire auprès du CIPC.
- D'autre part, suite à une demande formelle d'une « personne concernée » (par exemple un créancier) déposée auprès d'un juge.

La particularité de cette procédure tient donc en l'absence d'intervention d'un juge dans le premier cas de figure. Contrairement à la législation belge (et quasiment universelle) en la matière, il est effectivement possible pour le conseil d'administration d'une l'entreprise de déclencher volontairement la procédure de sauvegarde, simplement en envoyant un formulaire au CIPC pour ainsi geler toute action de la part de ses créanciers.

La procédure de sauvegarde qui dure 3 mois (avec possibilités d'extension) n'est pas sans conséquences. Elle entraine principalement (i) la supervision temporaire de l'entreprise ainsi que la gestion de ses affaires et de ses biens (ii) une suspension temporaire des droits des créanciers et (iii) la mise en œuvre d'un plan de sauvetage. C'est l'administrateur indépendant (*Business rescue practionner*) – qui doit (a) exercer une profession accréditée par le CIPC dans le milieu juridique, comptable ou de gestion des affaires et (b) être autorisé à exercer en tant que tel par le CIPC – qui sera en charge de superviser l'ensemble de ces tâches.

Pour plus d'informations sur la procédure de sauvegarde, il convient de prendre connaissance du chapitre 6 du *Companies Act*.

[15] A noter que si la demande émane d'un tiers, la déclaration doit être complétée par une preuve documentaire suffisante et si la demande émane de la société, la déclaration doit être signée par au moins 50% des administrateurs actifs de la société.

8. CABINETS JURIDIQUES SPECIALISES

Pour plus d'informations sur le droit des sociétés en Afrique du Sud, consulter le site du CIPC (***Companies and Intellectual Properties Commission***) www.cipc.co.za.

Nous recommandons également celui du consultant privé **IntoSA** (www.into-sa.com) qui contient une mine de renseignements sur les aspects légaux et réglementaires des affaires en Afrique du Sud. (Voir notamment, dans la section 'eLaw (library)' http://www.into-sa.com/countries/ZA, les notes intitulées « Company Law South Africa (2013) » et « Immigration Law South Africa (2018) »).

Par ailleurs, nous reprenons ci-dessous une liste indicative de cabinets d'avocats expérimentés en matière de création de société en Afrique du Sud, et bien connus de notre bureau.

JUDIN COMBRINCK INC.
ATTORNEYS

J. Michael Judin
michael@elawnet.co.za
2nd Floor, The Pavillion, Wanderers Office Park,
52 Corlett Drive, Illovo, Johannesbourg, 2196, South Africa
Phone: +27 11 595 2300
www.elawnet.co.za

BOAKE INCORPORATED

Lori Mc Donald - *Company Secretarial Manager*
lorim@boake.co.za
Bradford Manor, 10 Bradford Road
Bedfordview, 2007, South Africa
Phone: +27(011) 479 9000
http://www.boake.co.za/

IBN BUSINESS & IMMIGRATION SOLUTIONS

Andreas Krensel - *Managing Director*
krensel@ibn.co.za
100 New Church Street
Gardens, 8001 Cape Town
Phone: +27 (21) 4222 620
www.ibn.co.za

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°14

POLITIQUE DU BROAD-BASED BLACK ECONOMIC EMPOWERMENT

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

Le **B-BBEE** (*Broad-Based Black Economic Empowerment*), communément appelé 'BEE' est un programme de discrimination positive visant à inclure les populations historiquement désavantagées lors de l'apartheid (regroupées sous le terme 'Black') dans le développement économique du pays. Sous le terme '**Black**', on entend les Non-Blancs sud-africains, à savoir les Noirs, les Métis ('coloured'), les Indiens et les Chinois.

La politique du B-BBEE – ayant pour objectif de réduire les inégalités et de stimuler la croissance économique – s'appuie sur le principe suivant : si une entreprise souhaite développer un courant d'affaires dans l'économie sud-africaine, elle est supposée, en retour, contribuer au développement du pays.

1. CADRE LEGISLATIF ET INSTITUTIONNEL DU B-BBEE

Le B-BBEE est encadré par deux **textes principaux :**

- Le *Broad-Based Black Economic Empowerment* ***Act*** qui a été promulgué en 2004 puis substantiellement amendé en 2013.

- Le *Broad-Based Black Economic Empowerment* ***Codes of Good Practice*** (modifié en 2018) définit de manière générale comment la contribution d'une entreprise aux objectifs B-BBEE doit être mesurée et a introduit pour certains secteurs spécifiques des chartes sectorielles ('B-BBEE Sector Charters') définissant les objectifs de la politique du B-BBEE pour ces domaines d'activité. C'est le cas, notamment, dans les secteurs minier, pétrolier, agricole, financier, TIC, immobilier, forestier, des experts comptables, du transport, du bâtiment, du tourisme, du marketing, de la publicité et de la communication.

La **mise en œuvre** du B-BBEE est prise en charge par la Commission B-BBEE qui relève de la compétence du *Department of Trade and Industry* (DTI). Cette Commission s'occupe de la promotion de la politique B-BBEE et de ses évolutions, du développement de nouveaux outils de monitoring et de la sanction des contrevenants.

2. FONCTIONNEMENT PRATIQUE DU B-BBEE : LE SCORECARD

Le *B-BBEE Act* a instauré un tableau de bord, '**scorecard**', qui mesure sur la base de cinq critères le niveau de contribution des entreprises aux objectifs du B-BBEE. Chacun des critères d'évaluation, détaillés ci-dessous, donne droit à un certain nombre de points (selon différents indicateurs non développés dans cette fiche, mais disponibles sur demande auprès du bureau AWEX de Johannesbourg)

Critère	Descriptif	Points
1. Ownership ***(Primary element)***	Pourcentage de participation des populations historiquement désavantagées au capital de l'entreprise	25
2. Management Control	Pourcentage des populations historiquement désavantagées dans l'équipe managériale de l'entreprise (cadres, directeurs, etc.) et analyse de la répartition des employés	23
3. Skills Development ***(Primary element)***	Pourcentage de la masse salariale consacrée au développement des RH	20
4. Entreprise & Supplier Development ***(Primary element)***	Investissement dans les entreprises détenues par des populations historiquement désavantagées et politique d'achat préférentiel	50
5. Socio-Economic Development	Contribution au développement socio-économique	12
		TOTAL : 130

A noter que le scorecard présenté ci-dessus est d'application générale ('generic scorecard'). Les chartes sectorielles (mentionnées plus avant) définissent des scorecards spécifiques à certains domaines.

Pour **accumuler des points**, les entreprises sont donc, en particulier, encouragées à :

- ouvrir leur capital à des personnes historiquement désavantagées (c'est ce que l'on appelle communément des partenaires BEE ou 'black') ;
- recruter du personnel noir, en particulier des jeunes (dans le cadre du 'Youth Employment Services'),[16] des femmes ou des personnes handicapées pour les fonctions d'encadrement et de management ;
- privilégier les entreprises disposant elles-mêmes d'un bon niveau B-BBEE pour leurs affaires (critère 'Enterprise & Supplier Development') ; et
- proposer des formations pour leur personnel ou des chômeurs.

En fonction du nombre de points obtenus, les entreprises sont classées selon leur niveau de contribution aux objectifs du B-BBEE, allant de 1 à 8 (1 étant le meilleur niveau de conformité).

Points	Niveau de contribution au B-BBEE
≥ 120 points	1
≥ 115 points < 120 points	2
≥ 110 points < 115 points	3
≥ 100 points < 110 points	4
≥ 95 points < 100 points	5
≥ 90 points < 95 points	6
≥ 75 points < 90 points	7
≥ 55 points < 75 points	8
< 55 points	Non compliant

Le score final attribué à chaque entreprise est pondéré selon sa taille, comme l'explique le tableau repris en page suivante.

[16] Depuis août 2018, afin d'encourager les entreprises à diminuer le taux de chômage chez les jeunes, le 'B'-BBEE Codes of Good Practices' a introduit le YES Program (Youth Employement Services) permettant d'attribuer des points - dans le cadre du critère 'Skills Development' - aux entreprises qui remplissent leur objectif d'embauche (déterminé selon leur taille) de jeunes Noirs sud-Africains âgés entre 18 et 35 ans.

Type d'entreprises	Chiffre d'Affaires	B-BBEE
Micro-entreprise *Exempt Micro Enterprise*	< 10 million ZAR	Ces entreprises (dites 'EME') sont exemptées du scorecard. Elles sont automatiquement classées au niveau de contribution 4 (sur preuve de leur chiffre d'affaires).
P.M.E. *Qualifying Small Enterprises*	Entre 10 et 50 million ZAR	Ces entreprises (dites 'QSE') sont évaluées sur les cinq critères, et doivent en outre obtenir des valeurs minimales dans le critère 'ownership', et au moins dans un des deux autres 'primary elements' (à savoir 'Skills Development' ou 'Enterprise & Supplier Development'), sous peine de diminution de la note finale d'un niveau.
Grande entreprise *Generic Entreprises*	> 50 million ZAR	Evaluation sur les cinq critères, et obligation d'obtenir des valeurs minimales dans les trois 'primary elements' (à savoir 'Ownership', 'Skills Development' ou 'Enterprise & Supplier Development'), sous peine de diminution de la note finale de un niveau.

Enfin, il faut noter deux règles d'application automatique dans le cadre du calcul du niveau B-BBEE :

- D'une part, toute entreprise (peu importe sa taille) obtiendra automatiquement :
  - le niveau 2 du statut B-BBEE si elle est détenue à 51% par des Noirs Sud-Africains, et
  - le niveau 1 du statut B-BBEE si elle est détenue à 100% par des Noirs Sud-Africains.
- D'autre part, toute société nouvellement créée en Afrique du Sud reçoit automatiquement un niveau B-BBEE de 4 lors de sa première année d'existence, un score suffisant pour faire des affaires avec le secteur public. A partir de la deuxième année, le niveau B-BBEE est calculé selon les principes décris ci-dessus.

3. CHAMP D'APPLICATION DU B-BBEE : QUI EST CONCERNE ?

IMPORTANT…

Le B-BBEE concerne toute société nationale ou étrangère opérant en Afrique du Sud. Il faut cependant noter que l'application du B-BEEE n'a pas de caractère contraignant. Une entreprise 'non B-BEEE compliant', c.à.d. qui ne dispose pas d'un certificat B-BEEE ou qui n'a pas réussi à obtenir la cote minimale de 55 points, n'est dès lors pas illégale.

Quel est alors l'intérêt pour une entreprise d'avoir un niveau B-BBEE élevé s'il n'y a pas d'obligation à respecter les objectifs de la politique du B-BBEE ?

- D'abord, le score B-BBEE est **primordial pour les entreprises qui veulent participer à des appels d'offres publics**. En effet, l'administration sud-africaine à tous les niveaux, de même que les grandes sociétés d'Etat, attachent une grande importance au niveau B-BBEE des différents soumissionnaires. En outre, dans de nombreux cas, un niveau B-BBEE minimum de 3 ou 4, sur l'échelle de 1 à 8, est requis pour soumissionner (niveaux toutefois très difficilement atteignables).

- En outre, par un effet de ricochet, **les entreprises privées étant notamment évaluées sur leurs relations avec les fournisseurs** (part de leurs fournisseurs classés B-BBEE, actions engagées en faveur du développement de leurs fournisseurs B-BBEE), elles sont particulièrement **sensibles au niveau B-BBEE de leurs fournisseurs**, et ce quel que soit leur marché cible.

- Enfin, le B-BBEE joue un **rôle majeur dans l'image des sociétés opérant en Afrique du Sud** et demeure un volet essentiel de leur responsabilité sociale. Nombres d'entre elles n'hésitent pas à user de cet atout dans leur communication.

Vu l'importance pour une entreprise d'obtenir un bon score B-BBEE et la tentation de fraude afin d'augmenter celui-ci, des **poursuites pénales** sont prévues en cas de ***fronting***. Cette pratique consiste par exemple à faire figurer dans son personnel de manière fictive des personnes issues des populations historiquement désavantagées dans le but d'améliorer sa note ou à effectuer des transactions via des intermédiaires fictifs disposant d'un bon score B-BBEE.

4. CONTRAINTES POUR LES ENTREPRISES ETRANGERES EN AFRIQUE DU SUD

Comme expliqué précédemment, les entreprises étrangères opérant en Afrique du Sud sont logées à la même enseigne que les sociétés locales. Les règles d'évaluation du niveau de contribution au B-BBEE sont exactement les mêmes. Et il faut bien reconnaître que le calcul strict de la scorecard, résultant de la refonte du système en 2018 (en particulier l'introduction des 'primary elements'), a été assez mal reçu par les milieux économiques, et notamment par les investisseurs étrangers. Quasiment toutes les entreprises étrangères établies en Afrique du Sud ont vu leur score baisser, parfois drastiquement, suite à l'application stricte de ces nouveaux modes de calculs. C'est sans doute un des éléments qui expliquent le ralentissement des flux d'investissements étrangers directs en Afrique du Sud ces dernières années.

Il faut quand même mentionner une mesure préférentielle qui concerne les **sociétés étrangères**. Il existe, en effet, la possibilité pour celles qui le justifient d'améliorer leur niveau B-BBEE en se concentrant sur d'autres critères que celui de 'Ownership' (pourcentage de participation des populations historiquement désavantagées au capital de la société). C'est ce qu'on appelle les EEP - Equity Equivalent Programmes. Cette exemption offre ainsi une alternative aux sociétés étrangères qui ne cumulent pas de points sur le critère primordial 'Ownership' (car elles refusent, pour des raisons de 'corporate governance', de céder une partie de leur capital à un partenaire local) d'augmenter leur niveau B-BBEE.

Cette exemption est limitée en pratique aux seules sociétés multinationales qui peuvent prouver (1) qu'elles sont présentes à l'échelle globale et (2) que, dans aucun autre pays du monde, elles n'ont de partenaires locaux. Cette dérogation ne concerne donc, en pratique, qu'une poignée de sociétés multinationales. Elle est octroyée au cas par cas par le DTI (sous forme de certificat et pour une durée limitée). A notre connaissance, aucune société belge n'en a jamais obtenu le bénéfice.

Concernant nos exportateurs, ils sont automatiquement 'non B-BBEE compliant' puisqu'ils ne sont pas à même de répondre aux différents critères d'évaluation de la scorecard. Mais ils doivent cependant savoir que ce système est en place et que ce principe de discrimination positive risque fort de les affecter puisque, à concurrence égale, une société sud-africaine privilégiera systématiquement un fournisseur local disposant d'un bon score B-BBEE. Pour les contrats publics, c'est encore plus évident. Comme indiqué précédemment, le score B-BBEE requis pour pouvoir soumissionner est très souvent clairement indiqué dans les tenders.

Quelles sont alors les solutions existantes pour nos exportateurs ? Il leur faut soit :

- passer par un importateur/distributeur local 'compliant' (c-à-d qui dispose d'un niveau B-BBEE élevé) et revendra les produits importés sur le marché local (toute la difficulté étant alors de choisir le bon partenaire) ;

- former une joint-venture locale avec un partenaire 'compliant' ; ou

- créer une filiale locale, se qualifiant pour l'évaluation des critères en vigueur. La bonne nouvelle est que créer une société commerciale en Afrique du Sud est une procédure simple, rapide, et peu coûteuse (NB : pour les détails à ce sujet, voir fiche de synthèse n°13 de ce vade-mecum, sur la création de sociétés). En outre, il n'y a pas de capital minimum requis.

!! Il est impératif de bien se faire conseiller dans la meilleure démarche à suivre pour éviter les pièges et les risques de fronting notamment, qui sont hautement punissables.

5. A QUI S'ADRESSER POUR SE FAIRE AUDITER ET CONSEILLER ?

Deux types d'organismes sont impliqués dans les démarches B-BBEE à effectuer :

- les cabinets de conseil en stratégie B-BBEE (*Consultants, BEE Professionals, Corporate practioners*), qui peuvent conseiller les entreprises dans leur stratégie à adopter afin de maximiser leur score ;

- les agences de vérification agréées (*BEE Verification agencies*) dont le but est d'auditer les entreprises afin de leur délivrer un score sous la forme d'un certificat B-BBEE (valable 1 an).

Une liste non exhaustive de ces deux catégories d'intervenants est disponible sur le site de *l'Association of B-BBEE Professionals* (https://www.abp.org.za/).

Nous reprenons également, ci-dessous, une liste indicative de sociétés spécialisées en la matière, bien connues de notre bureau :

Siyakha Consulting, Management and Development Solutions
Ms. Dionne Kerr
dionne@siyakha.co.za
Tel: + 27 (0) 11 706 9006
www.siyakha.co.za

Artemis
Ms. Nelene Naicker
nelene@artemis-group.co.za
Tel: +27 10 020 6980
https://artemis-group.co.za/

LFP Group
Mr. Jaco Posthumus
jaco@lfpgroup.co.za
National Head of Sales & Strategy
Tel : +27 11 791 1602
http://lfpgroup.co.za/

Quiver Tree Capital
Mark Gemmill
Director
MarkGemmill@quivertreecapital.co.za
Tel: +27 11 073 1730
www.quivertreecapital.co.za
(NB : cette société se concentre sur un seul aspect du BEE : « ownership »)

VADE-MECUM DE L'EXPORTATEUR
ET DE L'INVESTISSEUR WALLON
EN AFRIQUE DU SUD

VERSION 2020

FICHE DE SYNTHESE N°15

REGLEMENTATION EN MATIERE DE VISA

Feel inspired

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

L'Afrique du Sud a considérablement durci sa politique d'immigration ces dernières années. Si les Belges comme la plupart des ressortissants de l'Union Européenne sont toujours dispensés de demander un visa pour leurs voyages d'affaires ou de tourisme en Afrique du Sud, il est par contre devenu beaucoup plus compliqué pour les étrangers, européens y compris, d'obtenir un visa de travail ou d'investisseur. Plusieurs catégories de visa qui existaient jusqu'en 2015 ont été supprimés, et le montant minimal à investir pour obtenir un business permit est passé de 2,5 millions de rands à 5 millions en 2015. Et encore, il faut montrer patte blanche : un solide business plan qui démontrera l'intérêt économique du projet est désormais requis. De nombreuses voix s'élèvent aujourd'hui en Afrique du Sud pour réclamer plus de flexibilité en matière d'immigration afin de ne pas priver le pays de l'expertise reconnue d'expatriés ou d'immigrants, mais il n'est pas sûr qu'elles seront entendues.

Dans la plupart des cas, il est nécessaire de trouver un employeur avant de solliciter le visa. C'est pourquoi nous reprenons en fin de cette fiche quelques liens utiles pour trouver un emploi ou un stage en Afrique du Sud.

Lors de la procédure de demande de visa, il est fortement recommandé de se faire accompagner d'un expert en immigration. Il sera utile à la fois pour la bonne préparation du dossier et pour suivre et accélérer la procédure. En effet, même si les demandes de visa sont généralement introduites à l'Ambassade sud-africaine du pays de résidence (à Bruxelles pour les belges), il est utile d'avoir quelqu'un qui suivra en parallèle la demande auprès du Ministère de l'intérieur à Pretoria.

1. VISITEURS D'AFFAIRES ET PERMIS DE TRAVAIL DE COURTE DUREE

Type de visa *Relevant Section*	**Objectif**	**Principales conditions d'octroi**	**Durée de validité**
Visa de visiteur d'affaires *Visitor's permit* *Section 11(1)(a) of the immigration Act*	Ce visa permet de participer à des réunions, conférences et séminaires, mais ne permet pas de s'impliquer dans les affaires de la société, y compris dans le service après-vente **Visa idéal pour faire de la prospection**	Il s'agit d'un visa de touriste octroyé à l'arrivée en Afrique Sud par les autorités sur lequel il est mentionné à l'écrit « autorisé à visiter et participer à des rendez-vous d'affaires ». Cette note est ajoutée (généralement à la main) après avoir expliqué qu'il s'agit d'une visite de prospection pour une entreprise.	90 jours (la Belgique faisant partie des pays exemptés) [17]
Visa de travail courte durée *Visitor's permit* *Section 11(2) of the immigration Act*	Ce visa est demandé lorsqu'il faut effectuer de toute urgence un travail de nature temporaire d'une durée maximum de 90 jours	Il faut justifier une urgence de nature temporaire. Il s'agit essentiellement d'un visa touristique comprenant une autorisation de travailler. Si l'extension du visa peut être effectuée en Afrique du Sud, la demande initiale du visa doit toutefois être effectuée en dehors.	90 jours avec possibilité d'extension une fois de 90 jours si des circonstances spéciales le justifient

2. PERMIS DE TRAVAIL

Différents types de permis de travail

A titre liminaire, il faut noter que pour avoir un permis de travail en Afrique du Sud, le principe est simple : **il faut avoir un employeur sud-africain**. Ce principe est reflété dans les critères d'obtention des visas listés en page suivante.

[17] Les citoyens belges ainsi que les ressortissants de la plupart des pays membres de l'UE sont en effet dispensés de demander ce visa pour tout séjour inférieur à 90 jours, que ce soit pour un voyage d'affaires, de tourisme ou pour visiter famille ou amis. Pour la liste complète des pays exemptés, suivez ce lien sur le site du Department of Home Affairs (DHA) : http://www.dha.gov.za/index.php/immigration-services/exempt-countries

Type de visa *Relevant Section*	**Objectif**	**Principales conditions d'octroi**	**Durée de validité**
Visa de compétences exceptionnelles *Critical skills permit* *Section 19(4) of the Immigration Act*	Ce visa concerne un demandeur employé en Afrique du Sud pour un poste exigeant une des compétences exceptionnelles listées. A NOTER : Dès l'obtention d'un visa de compétences exceptionnelles (avec un contrat de travail avec un employeur sud-africain), il est possible de demander un visa de résidence permanente	Preuve que le demandeur possède une compétence exceptionnelle (critical skill) en soumettant : - diplômes correspondants, - CV, - lettres de recommandation et - en s'enregistrant auprès d'un corps professionnel sud-africain compétent ou du département du gouvernement pertinent reconnaissant la compétence exceptionnelle du demandeur A NOTER : en raison du temps que peuvent prendre ces institutions, la simple preuve d'une demande de reconnaissance suffit pour effectuer la demande de visa	1 an si demande sans employeur sud-africain 5 ans maximum si demande avec employeur sud-africain (avec possibilité d'extension)
Visa de transfert intra-entreprise *Intra-company transfer permit* *Section 19(5) of the Immigration Act*	Ce visa concerne les entreprises avec plusieurs succursales ayant la volonté d'envoyer un de leurs employés d'une succursale étrangère vers la succursale sud-africaine.	- Preuve que l'employé a travaillé au moins 6 mois dans l'entité de l'entreprise située en dehors d'Afrique du Sud. - L'entreprise doit établir un programme de transfert de compétence pour assurer la formation d'un citoyen sud-africain ou d'un résident permanent afin de remplacer l'employé venu de l'étranger à l'issue de ses 4 années.	4 ans maximum Pas de possibilité de renouvellement
Visa d'entreprise *Corporate permit* *Section 21 of the Immigration Act*	Ce visa est octroyé à certaines entreprises les autorisant à employer un nombre déterminé d'étrangers ! Ne concerne pas un employé individuellement, seule une entreprise peut demander ce visa	**!! Procédure d'application longue et complexe** Il est recommandé de recourir à ce visa seulement lorsque les visas (1) compétences exceptionnelles et (2) transfert intra-entreprises doivent être écartés ou que l'entreprise concernée prévoit d'embaucher un nombre très important d'étrangers.	Dépend des termes d'octroi définis par le Ministère des affaires intérieures.
Visa de travail général *General work permit* *Section 19(2) of the Immigration Act*	Il s'agit d'un visa de travail à long terme. Malgré le terme « general work permit » qui peut prêter à confusion, il n'est valable que pour un seul employeur. Si le contrat se termine, après décision de l'employé ou de l'employeur, le visa n'est donc plus valable. Ce visa concerne les individus ne remplissant pas les conditions pour un des permis de travail listés ci-dessus. C'est donc le visa de dernier recours.	**!! Procédure d'application très lourde et longue pour l'employeur** L'employeur doit prouver qu'aucun candidat approprié n'a pu être trouvé localement. Pour cela, l'employeur doit : - publier le poste vacant dans un journal local, - laisser le poste vacant ouvert pour une durée de 30 jours, - soumettre les CV qui n'étaient pas appropriés, et - motiver pourquoi l'étranger est le candidat préféré En outre, le département du travail ('Department of Labour') doit soumettre une recommandation admettant qu'aucun employé local approprié ne peut être trouvé et qu'un étranger peut dès lors être employé. Le département effectuera une investigation au sein de l'entreprise concernée (d'environ 5 mois) pour s'assurer que l'entreprise respecte le droit du travail et ne dispose effectivement pas de candidats locaux appropriés.	Dépend de la durée du contrat de travail avec l'employeur sud-africain

Pas de permis de travail pour les indépendants

Comme il faut un employeur sud-africain pour obtenir un permis de travail en Afrique du Sud, le statut d'indépendant – qui par définition n'a pas d'employeur – ne donne pas droit à un permis de travail. Il existe donc un vide juridique car la législation sud-africaine ne prévoit pas de permis de travail pour les indépendants. C'est d'ailleurs un sujet que de nombreux spécialistes en immigration ont demandé d'introduire dans la loi, sans succès jusqu'à présent.

L'option du portage salarial

Il existe, toutefois, l'option du portage salarial permettant à des experts indépendants de travailler pour une ou plusieurs entreprises via une société de portage salarial. Il s'agit d'une relation tripartite entre (a) un client sud-africain (généralement une entreprise), (b) un consultant ou expert porté voulant travailler en Afrique du Sud et (c) une société de portage salarial. Concrètement,

- Un contrat de travail est signé entre l'expert porté et la société de portage salarial. Il prévoit qu'en contrepartie du salaire qui sera versé par la société de portage à l'expert porté, celui-ci effectuera une mission auprès d'un client.
- Un contrat de prestation de service est signé entre la société de portage salarial et le client prévoyant le versement d'honoraires par le client en contrepartie de l'exécution de la mission par l'expert.
- L'expert porté exécute sa mission auprès du client.

Les frais de la société de portage salarial (représentant généralement 8 à 13% du salaire de l'expert porté) peuvent être payés par le client ou par l'expert porté selon qui fait la demande du portage salarial. A titre d'exemple, la société lexaleio (www.lexaleio.com) propose ce genre de services.

3. AUTRES TYPES DE VISAS

A titre liminaire, il convient de noter que les époux (hétérosexuels ou homosexuels) enfants et partenaire de vie peuvent obtenir un visa pour l'Afrique du Sud s'ils accompagnent leurs époux, parents, partenaires ayant un visa en Afrique du Sud valide. A noter que les époux accompagnants ne peuvent toutefois pas travailler, sauf (1) s'ils en font la demande sur la base d'un contrat de travail avec un employeur sud-africain ou (2) s'ils souhaitent établir un business.

Type de visa *Relevant Section*	**Objectif**	**Principales conditions d'octroi**	**Durée de validité**
Visa d'étudiant *Study permit* *Section 13 of the Immigration Act*	Concerne tous les enfants allant à l'école primaire secondaire ou à l'université.	- Lettre d'acception de l'école - Preuve d'une aide médicale	8 ans maximum pour l'école primaire 6 ans pour l'école secondaire Pour l'université, cela dépend de la durée du diplôme
Visa d'investisseur *Business permit* *Section 15 of the Immigration Act*	Concerne les investisseurs et entrepreneurs	- L'investisseur ou l'entrepreneur doit convaincre le département du commerce et de l'industrie ('Department of Trade and Industry') sur la base d'un business plan que leur projet aura un impact positif sur l'économie sud-africaine dans son ensemble - Preuve d'un investissement de R5 millions disponibles et provenant de l'étranger - S'engager à ce que 60% des employés soient sud-africains après 12 mois de la mise en place du business - S'engager à respecter le droit du travail et à s'enregistrer auprès des différents fonds d'assurance pour couvrir les employés	3 à 5 ans avec possibilité d'extension

Visa de retraite *Retired person permit* *Section 20 of the Immigration Act*	Ce visa donne la possibilité de passer sa retraite en Afrique du Sud de manière continue ou saisonnière.	Preuve d'une rente mensuelle ou d'un revenu mensuel généré par des actifs d'un minimum de 37 000 ZAR pour la durée du séjour en Afrique du Sud Sur demande, le département de *Home Affairs* peut autoriser une personne ayant un visa de retraite de travailler selon des termes et conditions bien définis.	4 ans (avec possibilité d'extension)
Résidence permanente	Permet de résider, travailler, étudier, investir, entreprendre librement en Afrique du Sud	La résidence permanente peut être demandée si l'on se trouve dans l'une des catégories suivantes : - Visa d'investisseur - Visa de retraite - En cas d'indépendance financière - 5 ans de travail continu en Afrique du Sud (tout travail dans le cadre du visa de transfert intra-entreprise ou du visa d'entreprise n'est pas pris en considération) - Visa de compétences exceptionnelles - Epoux, enfant, parent d'un citoyen sud-africain ou d'un résident permanent. L'époux doit d'abord prouver 5 ans de mariage.	Validité indéfinie

4. INFORMATIONS PRATIQUES

Il faut noter que la plupart des visas exigent également de fournir un extrait du casier judiciaire, un certificat médical de bonne santé ainsi qu'une radiographie des poumons.

Concernant les démarches, elles doivent être effectuées soit auprès de l'ambassade d'Afrique du Sud en Belgique (services consulaires), soit auprès d'un des bureaux du Ministère des Affaires Intérieures ('*Home Affairs*'), en Afrique du Sud, via un des centres VFS. La liste des bureaux VFS est répertoriée ici : https://www.vfsglobal.com/dha/southafrica/

Une demande de renouvellement ou de changement de visa peut être effectuée en Afrique du Sud à condition que :

1. le demandeur se trouve déjà en Afrique du Sud avec un visa valide, autre qu'un visitor's visa ou un visa de transfert intra-entreprise, et
2. le visa actuel expire dans plus de 60 jours après le dépôt de la demande de renouvellement de visa.

Il est difficile d'évaluer le temps entre le dépôt de la demande de visa et l'obtention de celui-ci lorsque la demande est effectuée en dehors de l'Afrique du Sud car cela dépend des services consulaires de chaque pays. Nous reprenons ci-dessous une estimation du temps d'obtention si les démarches sont effectuées en Afrique du Sud, à partir du dépôt de la demande, lorsque tous les documents requis ont été soumis.

VISA	TEMPS DE TRAITEMENT EN AS
Visiteur d'affaires	Lors de l'arrivée en Afrique du Sud
Visa de travail temporaire	Dépend fortement de la mission
Visa de compétences exceptionnelles	4 à 8 semaines
Visa de transfert intra-entreprise	4 à 8 semaines
Permis de travail général	4 à 8 semaines
Visa d'investisseur	4 à 8 semaines
Visa d'étudiant	4 à 8 semaines

5. CABINETS JURIDIQUES SPECIALISES

A titre d'information, nous reprenons ci-dessous une liste indicative de cabinets spécialisés en matière d'immigration, qui peuvent utilement conseiller ou accompagner des demandeurs de visa :

IBN | IMMIGRATION SOLUTIONS

Andreas Krensel - *Managing Director*
100 New Church Street
Gardens, 8001 Cape Town
Phone: +27 (21) 4222 620
www.ibn.co.za

WERTHSCHRÖDER INC.
ATTORNEYS • ANWÄLTE

Angelika Yakovchuk - *Director*
ayakovchuk@Werthschroeder.com
1st Floor, Kiepersol House, Stonemill Office Park
300 Acacia Road
Darrenwood 2194
Phone: +27 (0)11 476-1776
https://www.werthschroeder.com/

Enfin, voici un lien potentiellement utile vers le groupe Facebook « South African Visa Forum » https://www.facebook.com/groups/1520803088233476/ où des personnes ayant effectué des demandes de visas en Afrique du Sud - mais non expertes en droit de l'immigration - partagent leurs questions et expériences.

6. CONSEILS POUR TROUVER UN STAGE OU UN TRAVAIL EN AFRIQUE DU SUD

Trouver un travail

Du fait de la politique de discrimination positive BEE (Black Economic Empowerment) en Afrique du Sud, il faut savoir que la majorité des entreprises sud-africaines (y compris les entreprises d'origine étrangères) cherchent prioritairement à embaucher des personnes locales plutôt que des étrangers. D'autant plus que les règles en matière d'immigration, décrites ci-dessus, sont compliquées et constituent un véritable obstacle pour l'embauche d'étrangers.

Le moyen le plus efficace pour trouver un emploi **en Afrique** est certainement de consulter les sites publiant des offres d'emplois sur le continent. Nous reprenons ci-dessous certains sites :

- https://www.jobnetafrica.com/
- http://www.careersinafrica.com/
- http://www.findajobinafrica.com/
- http://www.myafricanjobs.com/

Voici également quelques sites plus spécifiques à **l'Afrique du Sud** :

- https://www.jobcrawler.co.za/
- www.pnet.co.za
- www.careerjunction.co.za
- www.indeed.co.za

Trouver un stage

Dans le cadre du programme Explort, l'AWEX propose des stages à l'étranger pour des jeunes diplômés et étudiants d'une durée de trois mois dont un mois de préparation en Belgique et deux mois à l'étranger. Il existe deux formes de stage export : celui effectué auprès d'un conseiller économique et commercial dans un des bureaux de l'AWEX à l'étranger (stage CEC), et puis, le stage pour le compte d'une entreprise wallonne. Toutes les informations utiles sur le programme Explort peuvent être consultées ici : http://www.explort.be/

Il existe également le Centre d'Information sur le Volontariat International français qui, via son site (https://www.civiweb.com/FR/index.aspx), permet de chercher des stages rémunérés, généralement d'un à deux ans, partout dans le monde. Ces stages VIE/VIA sont ouverts à tous les ressortissants de l'Union Européenne et pas uniquement aux français.

Enfin, pour consulter des offres d'emploi et de stages auprès d'ONG actives en Afrique du Sud, voici un lien potentiellement utile : www.ngopulse.org/vacancies.

CONTACTS UTILES

Nos équipes restent à votre disposition pour toute information complémentaire !

Si vous souhaitez poser des questions au sujet des thématiques abordées dans ce vade-mecum et/ou aborder toute question en lien avec votre prospection commerciale en Afrique du Sud, n'hésitez pas à contacter :

Jean-Pierre MULLER
Conseiller économique et commercial en poste en Afrique du Sud
Bureau AWEX de Johannesbourg
c/o Embassy of Belgium
Fairway Office Park
Sable House
52 Grosvenor Road
Bryanston 2021 (Johannesburg)
Republic of South Africa
T: +27 (0) 11 463 0378
F: +27 (0) 11 463 7272
johannesburg@awex-wallonia.com
www.wallonia.org.za

Vous trouverez toute information relative aux incitants financiers octroyés par l'AWEX, à la SOFINEX et aux financements internationaux ici.
Toute demande concrète peut être obtenue auprès de la :
Direction des Incitants financiers
Marie-Christine THIRY, Directeur
T: 02/421.84.95

Toute information concernant le programme annuel d'actions de l'AWEX en Afrique, dans le Proche et le Moyen Orient est disponible ici
Direction Afrique, Proche et Moyen-Orient
Dominique DELATTRE, Directeur
T: 02/421.84.96

Pour toute autre information concernant l'AWEX et ses services, rendez-vous sur www.awex-export.be

Wallonia.be
EXPORT
INVESTMENT

© AWEX 2020

Place Sainctelette 2
1080 Bruxelles
Belgique

Comme Laurent, faites connaître la Wallonie et devenez ambassadeur de la marque Wallonia.be

« En Wallonie, nous avons trouvé de la main d'oeuvre qualifiée et une localisation idéale »

Vous aimez la Wallonie et vous voulez contribuer à son rayonnement international? Rejoignez le réseau des ambassadeurs de la marque!

Une seule mission, des tas d'avantages !

Pour faire connaître la Wallonie, votre contribution consistera à relayer les informations diffusées sur le site et les réseaux sociaux, utiliser l'univers visuel de Wallonia.be sur votre site Internet ou dans votre signature de mail, signaler les opportunités de développement pour la région à travers votre participation aux conversations sur les réseaux sociaux, recruter d'autres ambassadeurs...

En contrepartie, vous aurez l'occasion de:

- vous faire connaître en rédigeant et publiant des billets sur le blog des ambassadeurs
- d'élargir votre réseau grâce à un espace privé sur le portail
- recevoir une newsletter qui vous informera des nouveautés en Wallonie et au sein du réseau
- être invité à des événements prestigieux
- utiliser le logo et la signature de la marque en vous appropriant ainsi sa notoriété

Comment devenir ambassadeur de la marque ?

Via le formulaire de candidature en ligne sur le portail : http://www.wallonia.be/fr/ambassadeurs. Vos réponses aux trois questions ouvertes nous permettront de déterminer si votre profil correspond au réseau que nous souhaitons mettre en place.

Plus d'informations?

Contactez-nous via l'adresse:
ambassadeur@wallonia.be

Feel inspired

Wallonia.be

La Wallonie, c'est l'ouverture au monde,

mais aussi le sens du partage, l'accessibilité,
le savoir-faire technologique et la qualité de vie

REMERCIEMENTS

Le bureau de l'AWEX à Johannesbourg tient à remercier les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la rédaction de ce vade-mecum consacré au marché sud-africain, et en particulier nos deux stagiaires « explort » **Mademoiselle Maud Minguet** (février et mars 2019) et Monsieur **Arnaud Van Laere** (octobre et novembre 2019).

Un tout grand merci également aux collègues et aux experts externes consultés pendant la phase de préparation, de rédaction et de relecture de ce document, pour leur disponibilité, le temps qu'ils nous ont consacré et toute leur énergie positive pour nous soutenir dans ce projet.

Jean-Pierre Muller, Conseiller économique et commercial
Julie Tirtiaux, Adjointe au Conseiller économique & commercial
Johannesburg@awex-wallonia.com
www.wallonia.org.za
+27 (0)11 463 0378

Feel inspired

Vade-mecum de l'exportateur et de l'investisseur wallon en Afrique du Sud

© 2020 AWEX

Feel inspired

Préparé par le bureau AWEX de Johannesbourg
Version 2020 ©

Fairway Office Park
Sable House
52 Grosvenor Rd
Bryanston 2021 (Johannesbourg)
Republic of South Africa
Tel. +27 (0) 11 463 0378
Johannesburg@awex-wallonia.com