

CELEBRATING

YEARS

NABC

MAGAZINE

Édition 2021

Magazine annuel du Conseil des Affaires Pays-Bas Afrique.

Maintenant en anglais et en français

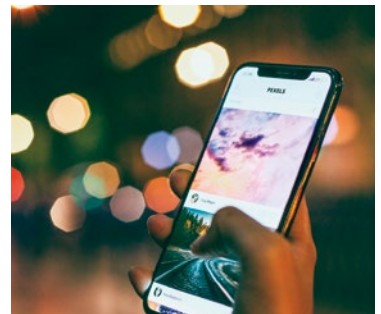
EXEMPLAIRE
GRATUIT

75 ans de confiance aux affaires avec l'Afrique



CELEBRATING 75 YEARS
NABC

Confidence in African Business



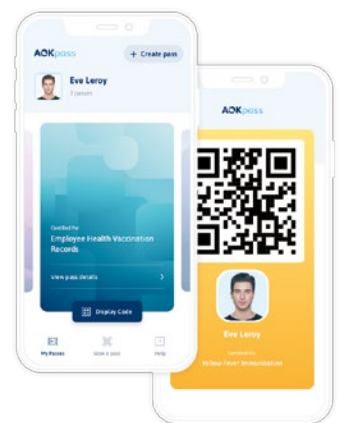
Ensure health compliance of travelers

SGS CAN ORGANIZE PCR AND ANTIGEN TESTS AND THROUGH OUR PARTNERSHIP WITH THE AOK PASS MOBILE APP, ACCESS OF RESULTS IS FACILITATED.

Read more about this partnership.



Or contact us for more information. Scan QR code for our email-address



SGS IS THE WORLD'S LEADING INSPECTION, VERIFICATION, TESTING AND CERTIFICATION COMPANY

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

Préface

Cher lecteur, chère lectrice

Nous sommes fiers de vous présenter le magazine NABC 2021. 2020 a été une année de défis pour nous tous. Bien que le coronavirus ait eu un énorme impact sur le monde entier, les pays africains ont connu un nombre relativement faible de malades et de victimes, cela pour diverses raisons dont le lockdown précoce dans les pays africains. Alors que cette mesure a eu un effet positif sur les cas de Covid-19, elle a eu un impact négatif sur les principales chaînes de valeur dans le continent avec une insécurité alimentaire croissante, la chute des prix des matières premières, et la détérioration des caisses de l'État pour résultat. Une malheureuse tournure des événements pour un continent qui, jusqu'à la pandémie de Covid-19, a rapidement progressé pour devenir la région du monde à l'avenir le plus prometteur.

Par ailleurs, nous avons également constaté que l'Afrique reste très engagée à poursuivre la croissance économique, à augmenter les échanges avec les pays voisins et à aller de l'avant dans le monde. L'Afrique n'est plus la même qu'il y a 20 ans. Le secteur privé du continent est plus innovant et dynamique que jamais, avec sa jeunesse mieux éduquée et très ambitieuse de devenir membre du monde globalisé.



Le covid-19 a changé la mentalité de certaines entreprises européennes, qui ont décidé de se concentrer davantage sur les marchés intérieurs et voisins. Quelques entreprises membres du NABC n'ont malheureusement pas survécu à la pandémie. Cependant, le noyau de notre base de membres est resté intact, et convaincu que faire des affaires avec l'Afrique sera profitable et bénéfique pour les deux parties à long terme.

Dans ce magazine, nous parlons de l'importance de la collaboration pour sortir de la crise du coronavirus. Nous ne pouvons y parvenir que si nous travaillons ensemble dans un partenariat d'égal à égal et bénéfique pour les Pays-Bas et l'Afrique. Je suis heureuse d'annoncer que nous avons reçu un soutien parlementaire pour le plan d'action ambitieux nommée « 15 consortiums pour 15 pays africains ciblés » (le plan d'action 15/15) que nous avons rédigé avec nos partenaires du secteur privé. Vous pouvez en lire davantage dans ce magazine.

NABC démarrera l'année 2021 avec une nouvelle directrice générale et 3 nouveaux membres du conseil de surveillance. Peter de Ruiter a décidé de se retirer en tant que directeur général, mais restera lié à NABC en tant que conseiller de la direction. Je tiens à remercier Peter pour son engagement et les résultats qu'il a réalisés en reliant le potentiel de l'Afrique à des relations commerciales durables entre les Pays-Bas et l'Afrique. Je suis honorée, fière et ravie de l'opportunité qui m'est donnée de succéder à Peter de Ruiter dès le 1er janvier 2021. Je me réjouis de commencer ce voyage passionnant avec l'incroyable équipe du NABC, nos membres, nos partenaires et autres parties prenantes aux Pays-Bas, en Europe et en Afrique.

2021 est l'année où NABC célèbre ses 75 années d'activités. Ce qui démontre que nous avons, dès les années 40, déjà constaté le potentiel de l'Afrique. Nous l'avons vu à l'époque et nous le voyons encore aujourd'hui. NABC s'engage pour les 75 prochaines années.

Bonne lecture !

Rosmarijn Fens,
Directrice Générale
NABC

COLOPHON

Rédacteur en chef

Arne Doornebal

Articles

Amby Lusekelo, Salami d'Oluwaseyi,
Arne Doornebal.

Traduction

Djamila Benabdallah

Révision des textes

Thomas Pieke, Guna Alvika,
Myrthe van der Gaast,
Rosmarijn Fens, Marina Diboma

Mise en page

Koen Verbeek
www.studiokoenverbeek.nl

Annonces publicitaires

info@nabc.nl

Crédits d'image

Jan-Joseph Stok, Hans de Vries,
Ruben May

Couverture

La tour Britam à Nairobi.
Photo: Peter Ndung'u

Impression

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

Contact

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

Le Magazine NABC

est une publication du Conseil
des Affaires Pays-Bas Afrique



Content

- 5 À propos de NABC
- 7 Pays cibles et activités en 2020
- 8 Les services du NABC
- 9 L'approche sectorielle
- 12 KP Van der Mandele: L'homme visionnaire derrière NABC
- 14 NABC a 75 ans: Mêmes objectifs, nouvelles méthodes
- 16 Enthousiasme à propos de la production d'acier en Afrique
- 18 « Il est temps que nous, Africains, racontions l'histoire africaine »
- 20 Réaliser le rêve des agriculteurs au Nigéria
- 22 L'État néerlandais garantit les exportations néerlandaises
- 24 Tanzanie : focus sur la volaille pour une croissance économique
- 26 Les membres du NABC renforcent leur coopération
- 28 Afriwise remporte le prix « Doing Business in Africa »
- 30 Membres du NABC
- 32 L'équipe NABC et les membres du conseil de surveillance NABC

Suivre NABC



@NABC1946



@Netherlands-African Business
Council (NABC)



@ZakendoenAfrika



YouTube @Netherlands African
Business Council (NABC)



@nabc1946

À propos du NABC

À propos du NABC

Basée aux Pays-Bas, NABC est la principale organisation entièrement vouée à faciliter le commerce et les investissements avec les pays du continent africain. Nous croyons fermement que le secteur privé a un rôle crucial à jouer pour construire une Afrique économiquement prospère, et compétitive à l'échelle mondiale dans les secteurs du commerce et de l'investissement. NABC a pour but d'informer les entreprises sur les opportunités en Afrique.

Principales activités du NABC :

Programmes stratégiques

Support pour les membres

Missions commerciales (virtuelles)

Événements (en ligne)



Les députés parlementaires Anne Kuik (à gauche) et Mustafa Amhaouch (deuxième à gauche) du parti CDA ont été reçus au siège du NABC pour discuter du plan 15 / 15.

15 consortiums pour 15 pays africains ciblés

Le parlement néerlandais a discuté et approuvé le plan d'action «15 consortiums pour 15 pays africains ciblés» le 8 décembre 2020, exhortant le ministère des Affaires Étrangères de soutenir le plan d'action 15/15. Alors que le monde traversait la pandémie de coronavirus en 2020 et que beaucoup de nos activités régulières étaient au point mort, nos trois «clusters d'impact» ont continué à fonctionner relativement bien. Dans le cadre de ces programmes, des groupes d'entreprises néerlandaises unissent leurs forces et coopèrent, plutôt que de se faire concurrence, pour pénétrer un nouveau marché dans un pays africain.

Ce constat a engendré l'ambition de mettre en place un de ces consortiums dans chacun des 15 pays qui ont été choisis par un groupe d'organisations du secteur privé néerlandais, dont VNO-NCW/MKB Nederland, FMO, NLinBusiness, DECP, PUM et NABC, dans le cadre d'une stratégie commune pour l'Afrique. Le plan «15 consortiums pour 15 pays africains ciblés» a été approuvé par ces partenaires et sera une priorité essentielle pour NABC dans les années à venir. Nous avons l'ambition d'engager 100 entreprises néerlandaises et 100 entreprises africaines dans ces consortiums à long terme, tous basés sur les principes fondamentaux d'égalité et de concurrence équitable. Il s'agit donc d'activités commerciales qui ont de l'impact : bénéfiques pour les Pays-Bas comme pour l'Afrique. Le plan d'action 15/15 est un effort commun; nous ne nous attendons pas à ce que NABC soit le chef de file de tous ces 15 consortiums. Nous encourageons vivement la collaboration avec d'autres parties prenantes et organisations impliquées dans la promotion du commerce et des investissements entre les Pays-Bas et l'Afrique.

Curieux de savoir comment fonctionne un tel consortium ? Vous pouvez en savoir plus sur nos programmes au Nigéria et en Tanzanie en lisant ce magazine.

NABC en chiffres



YOUR TRUCK PARTNER



1.000 new trucks in stock
ready for export to Africa

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

VAN VLIET
AUTOMOTIVE GROUP B.V.

Parallelweg Zuid 215, Nieuwerkerk a/d IJssel, The Netherlands
Tel. +31-(0)180-312644 - E-mail: info@vanvliet.com - Internet: www.vanvliet.com



remco
international



GLOBAL STEEL BUILDERS

DUTCH QUALITY

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



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

CHALLENGE US AND TRY OUR QUALITY AND SERVICE!

SIMONIS 
FERTILIZERS B.V.

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



Organic Fertilizers



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

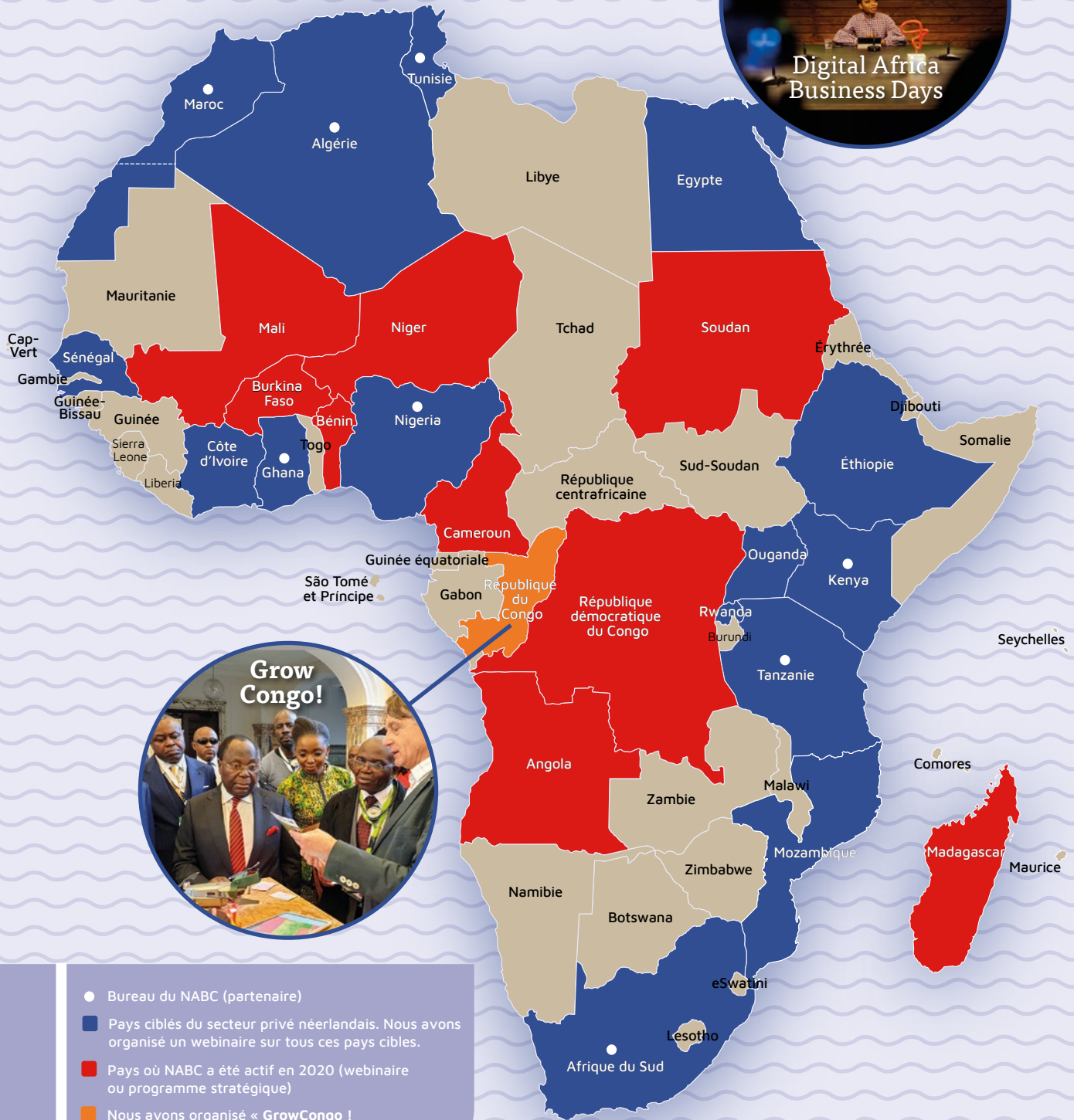
And Tailor-made solutions

Wilhelminalaan 4, 6641 DG
Beuningen, The Netherlands

+31(0)24 2042 360
fertilizer@simofert.nl

**HIGH QUALITY (SPECIALTY) FERTILIZER
FOR OPTIMUM CROP GROWTH**

Pays ciblés et activités en 2020



Vous pouvez vous connecter au réseau NABC qui regroupe des entrepreneurs faisant des affaires en Afrique et d'autres personnes qui s'intéressent à l'Afrique, lors de nos événements en ligne et hors ligne. En 2021, nous espérons pouvoir revenir aux événements traditionnels, en personne. Par ailleurs, l'organisation de missions commerciales, activité que nous avons toujours exercée tout au long de notre histoire, pourra, espérons-le, reprendre en 2021.

Événements pour les membres

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

Événements numériques

Le NABC s'est rapidement adapté aux nouvelles réalités de 2020. Au cours de l'année, nous avons organisé près de 20 webinaires. La plupart d'entre eux étaient axés sur les pays ciblés et les autres pays où NABC est actif; nous avons également organisé un «Africa Business Club» virtuel sur la gestion des risques de change.

Africa Insights Desk

Vous recherchez un partenaire commercial fiable en Afrique ou vous êtes intéressé par une étude de marché? Alors le bureau d'information sur l'Afrique de NABC peut vous aider. Nous avons aidé des clients, allant de PME à des multinationales, à développer leurs stratégies commerciales en Afrique et nous avons organisé des missions commerciales individuelles. Pour plus d'informations et pour connaître nos performances antérieures, veuillez consulter le site www.nabc.nl/doing-business-in-africa/insights/

Africa Works !

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



Missions Commerciales

NABC est un expert dans l'organisation de missions commerciales à destination et en provenance de pays africains. Les missions commerciales sont un instrument important pour les entreprises à vocation internationale qui souhaitent établir des réseaux pertinents à l'étranger. NABC travaille avec de nombreuses parties prenantes, dont le gouvernement néerlandais et les ambassades néerlandaises en Afrique, les ambassades africaines, les chambres de commerce locales, les organisations sectorielles et les consultants locaux pour vous assurer de tirer le meilleur parti de votre mission commerciale. En 2020, nous avons organisé notre toute première mission commerciale virtuelle. Plus de 25 importateurs de fruits ont participé à plus de 130 réunions B2B avec des fournisseurs potentiels au Ghana et en Côte d'Ivoire.

Forum FAB

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

Journées commerciales numériques Afrique

Notre toute première conférence virtuelle «Digital Africa Business Days» (les journées commerciales numériques dédiées à l'Afrique) a eu lieu les 15 et 16 décembre 2020. Ces journées ont été organisées en étroite collaboration avec le gouvernement du Royaume des Pays-Bas, par l'intermédiaire du ministère des Affaires Étrangères et de l'Agence néerlandaise pour l'entreprise, RVO, et ont été soutenues par nos partenaires du groupe Stratégie Afrique pour le secteur privé néerlandais. Cet événement, le premier du genre, a attiré près de 800 participants avec plus de 20 sessions de transfert de connaissances et 8 tables rondes et un total de plus de 100 intervenants. Nous avons intégré le prix «Doing Business in Africa» (Faire des affaires en Afrique) et 32 ambassades néerlandaises et africaines ont participé aux sessions de jumelage le deuxième jour. Les journées ont commencé et se sont terminées par une émission de télévision en direct, qui peut encore être visionnée sur le canal YouTube de NABC.



Augmenter les importations d'épices de Madagascar et de Tanzanie

Madagascar et la Tanzanie sont connus pour leur production d'épices, dont le clou de girofle, la cannelle, le gingembre, la cardamome et la vanille. Le programme « New Origins Sustainable Spices » (NOSS) de NABC, qui traite des épices, est axé sur ces pays. Des entreprises néerlandaises se regroupent et visitent conjointement des fermes de production dans les deux pays, conseillent les entreprises locales sur les techniques agricoles, améliorent les normes de qualité et les exigences de production. L'équipe locale du programme NOSS recueille des informations sur le terrain, dispense des formations aux agriculteurs modèles, entretient un dialogue ouvert avec les institutions gouvernementales locales et sensibilise à l'agriculture biologique et innovante.

Dans le monde hautement compétitif d'aujourd'hui, le succès commercial des entreprises néerlandaises en Afrique ne peut être obtenu qu'en travaillant ensemble dans un partenariat d'égal à égal. Parmi les exemples de notre approche sectorielle spécifique, nous pouvons citer la table ronde néerlandaise « Pétrole et gaz pour l'Afrique » et les programmes suivants :

Plateforme néerlandaise avicole Afrique

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

Nous menons également des programmes au Nigéria, décrit en détail à la page 18 de ce magazine, et en Tanzanie - voir page 23. Les groupes d'impact (Impact Clusters) sont en partie subventionnés par le gouvernement néerlandais et en partie par les entreprises qui y participent.

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

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



15 MINUTES WITH...

StoneX®

(FORMERLY KNOWN AS INTL FCSTONE)

CROSS-BORDER COMMERCE FOR THE 21ST CENTURY

When assessing its cross-border payment needs, the average organisation assesses 3 main points:

- 1. How can I make payments with any certainty (as to the final amount delivered and delivery date) without having an account in the payment currency?**
- 2. How much will it cost? Am I sure there are no hidden or extra costs?**
- 3. Is the proposed solution easy to use?**

Each organisation will give different weighting to different factors, depending on which is the most important to them, but in each case they will ultimately need to have an answer to all 3 of these issues. Here at StoneX we have approached these questions in turn, as we attempt to remove the headaches of cross-border payments from Corporate Treasury teams across the world. We also throw one more question into the mix for the reader to consider: does your provider have the sufficient currency reach to meet your transfer needs?

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

So how can we help address these various challenges? Well firstly, unlike many other providers in the cross-border space, we run our own network of local correspondent banks across the world. Instead of relying on one or two global banks, we actually transact in the local target market of the intended payment, engaging local banks, a specialist in that market, in order to secure a fixed, low cost – as all payments travel across local clearing mechanisms,

rather than arriving at cross-border guaranteed delivery times. It is also true that having a local partner in the target market reduces the complexity and layers of any investigation into failed payments, significantly reducing investigation timelines. Our team quotes an upfront, fixed cost (in the form of an FX rate, with an agreed spread) for the transaction at hand, guaranteeing both that the payment will arrive whole with no charges or lifting fees deducted, and the delivery date of the local funds. By interacting solely with local banks, we are able to ensure highly competitive exchange rates.

All of this is supplied upfront in a transparent manner, putting the ordering customer in control of its costs and helping avoid the problem of payments arriving to the beneficiary with a shortfall, requiring complicated reconciliations and resending of funds. Further, this enables suppliers to bill in their home currency, removing the need for the conversion-risk premium so often inherent in USD billing and allowing for more transparent cross-border pricing of goods and services.

Due to the large numbers of transactions that StoneX handles on behalf of the global banks, we have achieved economies of scale in many of the developing markets that is hard to replicate. This helps explain why many of the world's largest banks have concluded that it is preferable to use our payments services for the developing world, as opposed to running a higher cost service themselves.

Further, after a significant investment in technology, our team is able to offer a highly simplified process to companies, offering auto-pricing of FX transactions, validation of payment instructions and straight-through-processing at the click of a button in 140 currencies.

As a case study, we work with a leading global insurance group that needs to make multiple local currency payments all over the world. This company makes over 3000 cross-border payments in 52 currency pairs on a monthly basis to locations where they do not hold a local currency account themselves. They are able to upload these payments in one file directly into our pricing and payments system, FXecute®. The system auto-prices the FX deals, validates the instructions and notifies the ordering customer once when the transaction settles. Our software receives the instruction and makes the payment directly to the ultimate beneficiary, saving the ordering customer the time and expense of running their own local currency accounts in developing markets, without suffering any loss of certainty or transparency in the process.

With access to this technology, coupled with an extensive network of over 300+ local banks across the world, companies are able to engage in cross-border business to anywhere in the world, making local currency payments almost as simply as domestic payments in their own markets, for a known, guaranteed cost. Global commerce has never been so easy. All you need to do now is decide where you want to do business next!

FOR MORE INFORMATION, CONTACT US AT:

**Niels van Duinen, FX Sales | Niels.vanDuinen@stonex.com | +44 20 3580 6000
www.stonex.com**



WHENEVER YOU ARE READY

**YOUR SAFETY, WELL-BEING AND COMFORT
REMAIN OUR MAIN PRIORITY**

Air France and KLM took all necessary measures to ensure you can travel with peace of mind:

- Renewing cabin air every three minutes (HEPA filters)
- Cleaning and disinfecting regularly with approved detergents
- Creating physical distance at the airport and on board
- Health checks and mandatory face masks
- Adjusted services on board and in the lounges

And, if traveling isn't an option yet, you can rely on our flexible (re)booking policy, which allows you to simply reschedule your trip or get a refund.



Karel Paul van der Mandele

L'homme visionnaire derrière NABC

**Un banquier remarquable
originaire de Rotterdam est le père
fondateur du NABC.**

**M. Karel Paul van der Mandele a
créé l'Institut Afrique.**

« **Pas de paroles mais des actes** » est le slogan de la ville portuaire de Rotterdam. C'est vraiment une devise qui était propre à M. Karel Paul van der Mandele. « Van der Mandele avait un esprit entrepreneurial incroyable et il était convaincu de l'importance de la coopération internationale », nous a confié M. Hans Horsting, ancien employé de la Chambre de Commerce de Rotterdam, qui était à l'époque dirigée par M. Van der Mandele. « J'ai rejoint la Chambre de Commerce en 1963, c'était alors une institution très puissante », a rappelé M. Horsting, aujourd'hui retraité.

« Lorsque M. Van der Mandele indiquait que telle ou telle chose devait être exécutée, cela était fait, point. », a indiqué M. Horsting lors d'un entretien téléphonique. « La culture d'alors consistait à faire les choses sans trop de bureaucratie ». M. Horsting se souvient de l'influence de M. Van der Mandele, qui est né en 1880. Cet homme

avait suivi une formation spécialisée pour travailler pour le compte des autorités néerlandaises dans les colonies des Indes Orientales Néerlandaises, mais il a décidé de changer de carrière pour devenir banquier. « L'une des anecdotes les plus célèbres concernant Karel Paul s'est déroulée pendant la guerre : lorsque Rotterdam a été lourdement bombardée par les nazis en 1940, il a pris l'initiative de remettre Rotterdam sur pieds ».

Trois jours seulement après le bombardement, qui a détruit le centre historique de Rotterdam, fait des centaines de victimes et entraîné la capitulation des Pays-Bas face aux nazis, « Karel Paul a invité le maire, et d'autres notables de Rotterdam, à une réunion chez lui. Les plans de reconstruction ont été immédiatement élaborés. Et, ce qui était controversable pour l'époque, Van der Mandele était convaincu qu'en cette période d'après-guerre, les relations commerciales avec l'Allemagne devaient être rétablies le plus rapidement possible », a raconté M. Horsting.

Promouvoir le commerce avec des pays étrangers

C'est là que l'esprit international de Karel Paul se manifeste. Le banquier a mis en place une série d'institutions pour promouvoir le commerce avec les États-Unis, le Canada et l'Union Soviétique. Mais la toute première institution qu'il a fondée fut l'Institut Afrique. Il l'a inauguré à Rotterdam le 30 avril 1945, cinq jours seulement avant que les forces alliées ne libèrent les Pays-Bas des nazis. Cette date restera dans l'histoire comme une date historique, puisque le leader des nazis, Adolf Hitler, s'est suicidé ce jour-même. Alors que la majorité des Pays-Bas attendaient avec impatience la libération imminente, M. Van der Mandele envisageait déjà la reconstruction et ce que l'avenir pouvait devenir. Il a fallu attendre 1946 pour que l'Institut Afrique soit opérationnel, c'est pourquoi nous considérons 2021 comme l'année de célébration de notre 75ème anniversaire.

L'Institut Afrique se concentrait sur le commerce. Un département responsable de la recherche a été créé en 1947 à Leiden. Il est devenu le Centre d'Études de l'Institut Afrique et existe aujourd'hui encore sous le nom d'ASCL (Centre d'Études Africaines de Leiden).

D'après l'ouvrage « Rotterdam et M. KP van der Mandele » publié par la Chambre de Commerce de Rotterdam en 1979, la raison qui a poussé Karel Paul à créer l'Institut Afrique est la suivante « Dans la période de 1940 à 1945 (occupation des Pays-Bas par l'Allemagne nazie), Rotterdam a commencé à croire de plus en plus que le commerce extérieur devait être stimulé. « Les intérêts de notre pays ne se trouveraient plus seulement dans les Indes néerlandaises. L'Afrique était encore un territoire



M. Van der Mandele accueille Haile Selassie, l'empereur d'Éthiopie, à Rotterdam en 1954. La reine Juliana se trouve à droite. À gauche : M. van der Mandele lors d'une visite aux Indes orientales néerlandaises.

inconnu ». Plus tard, l'auteur écrit que « le but était d'étudier les pays lointains et de stimuler les liens économiques et culturels avec ces pays : nous devons agir très fort pour sortir les Pays-Bas du marécage. La Hollande a un besoin urgent de gagner de l'argent et doit économiser pour ramener son économie au niveau où elle était avant la guerre ». Rotterdam a tenu parole. Le port de Rotterdam est rapidement devenu l'un des plus grands ports maritimes du monde. En 1950, Karel Paul van der Mandele a participé à une mission commerciale de 17 jours en Afrique du Sud, en y amenant un groupe d'entreprises, dont trois existent encore aujourd'hui : Shell, Philips et Unilever. Plus tard, l'Institut Afrique a été rebaptisé et est devenu le Conseil des Affaires Pays-Bas Afrique (NABC).

M. Karel Paul van der Mandele est décédé en 1975 à l'âge respectable de 95 ans. 

NABC a 75 ans

Mêmes objectifs,

Mettre en évidence les opportunités que l'Afrique a à offrir plutôt que de se concentrer sur les problèmes a été le mandat du Conseil des Affaires Pays-Bas Afrique depuis sa création en 1946. Cela n'a pas changé, mais les méthodes ont changé. **Trois anciens responsables du NABC se penchent sur le passé.**

La première fois que M. Tom de Man s'est rendu dans un pays africain, c'était en 1979, lorsque son employeur Heineken l'a affecté à Abba, au Nigéria, en tant que directeur de brasserie. « Venant juste d'arriver de Singapour, il n'aurait pas pu y avoir une plus grande différence entre les deux endroits », a déclaré M. De Man, aujourd'hui à la retraite. À cette époque, Heineken était déjà très actif au Nigéria et avait construit des brasseries dans tout le pays.

La radio à ondes courtes était la seule méthode de communication à longue distance. « Nous communiquions donc avec notre bureau à Lagos. Il fallait dire : « Lagos, Lagos, est-ce que vous me recevez ? ». Ensuite, il fallait attendre de voir si l'on répondait à l'appel ». M. De Man a remarqué qu'il y avait beaucoup d'opportunités commerciales pour son entreprise. « La demande de bière était énorme. À l'époque, nous employions 700 personnes à Abba ». Bien que M. De Man ait été transféré au bout de deux ans, il a conservé son enthousiasme pour le continent. « Plus tard, je suis devenu directeur de production pour toutes les opérations de Heineken dans le monde ».

« Les activités du brasseur s'inscrivent dans une histoire beaucoup plus longue », a déclaré M. De Man. Juste après la Seconde Guerre mondiale, la société néerlandaise Unilever a commencé à vendre des marchandises en Afrique de l'Ouest par l'intermédiaire de l'entreprise United Africa Company (UAC). Heineken est devenu actionnaire de l'UAC et a donc pu utiliser l'infrastructure de vente et de distribution de l'UAC, dont des dépôts dans tout le Nigéria. « D'autres grandes entreprises industrielles néerlandaises comme Shell, Friesland Campina et Philips sont également devenues actives au Nigéria », a rappelé M. De Man.

Le NABC des temps modernes prend forme

Le NABC, initialement nommé l'Institut africain s'est traditionnellement concentré sur l'organisation de missions commerciales. « Mais cette activité a ensuite été associée à l'organisation d'événements interentreprises

aux Pays-Bas, afin de susciter l'enthousiasme pour les affaires avec l'Afrique », a expliqué M. Jan Bernhard Nolst Trenité, qui a été président du conseil d'administration du NABC tout au long des années 90.

M. Nolst Trenité était à l'époque non seulement responsable du NABC, mais il était également consul honoraire du Ghana. « Le Ghana n'avait pas encore d'ambassade à La Haye, alors dans notre consulat honoraire, nous nous occupions des visas et autres », a rappelé M. Nolst Trenité. « Nous avons commencé à organiser un dîner annuel pour les ambassadeurs africains accrédités aux Pays-Bas, qui est devenu très populaire », a déclaré M. Nolst Trenité. « Notre organisation, qui ne comptait qu'un seul employé à plein temps, organisait en moyenne cinq ou six missions commerciales par an ».

L'afro-optimisme dans le nouveau millénaire

Un changement est intervenu au début des années 2000, lorsque l'appétit pour l'Afrique s'est accru chez les entrepreneurs. M. Ben Zwinkels était à l'époque un cadre supérieur de la banque de développement néerlandaise FMO. « Nous avons senti qu'il y avait une bonne dynamique pour développer le NABC », s'est rappelé M. Zwinkels, qui est maintenant à la retraite.



Participants au Forum FAB 2019. Photo : Ruben May.

nouvelles méthodes



Ci-dessus : le président du Mozambique, Filipe Nyusi, lors d'un forum d'affaires du NABC. (Photo : Jan-Joseph Stok). À l'extrême gauche : une mission commerciale entrante en visite à Heerema MC. À gauche : la reine Maxima des Pays-Bas en visite à Africa Works ! 2020 et accueillie par Ton Dietz de l'ASCL.

Avec M. De Man de Heineken, ils ont rejoint le conseil de surveillance du NABC, tandis que l'organisation augmentait régulièrement son nombre d'employés.

« Nous avons accru nos efforts pour mettre l'Afrique au sommet des considérations des sociétés néerlandaises », se souvient M. Zwinkels. « Nous nous déplaçons en voiture dans le pays et rencontrons des hommes d'affaires et des multinationales, nous organisons des présentations et les invitons à devenir des membres actifs du NABC ».

75 ans de confiance aux affaires avec l'Afrique

Le même état d'esprit a animé Heineken au même moment, a déclaré M. De Man, qui est devenu président régional pour l'Afrique à la même époque. « Pour nous, les années 1990 ont été très sombres, car la situation au Nigéria et en RD Congo, où nous étions les plus actifs, était très turbulente à l'époque. Mais après 2000, l'espoir d'un avenir plus stable a ressurgi. Nous avons donc décidé d'investir de manière substantielle sur le continent. Une attention particulière a été accordée à l'approvisionnement local, ce qui créait une situation gagnant-gagnant. Cela a permis d'augmenter l'emploi local et, pour Heineken, cela signifiait que nous pouvions économiser sur le cours des devises ».

C'est là qu'un engagement renouvelé dans le NABC s'est avéré utile. M. de Man : « Pour nous, il est très clair que lorsque la situation économique en Afrique est bonne, c'est positif pour Heineken. C'est pourquoi nous avons toujours soutenu NABC. Si le secteur privé en Afrique

se développe, si les investissements augmentent et si davantage de personnes trouvent un emploi, elles deviendront des consommateurs. Toute activité économique positive en Afrique est donc soutenue par Heineken ».

Depuis le début des années 2000, NABC a connu une croissance constante pour devenir une organisation qui employait, en janvier 2020, 14 personnes au siège de La Haye, et 4 personnes dans nos bureaux de projet au Nigéria et en Tanzanie. La participation à des projets à long terme, dans le cadre desquels des consortiums d'entreprises pénètrent conjointement sur les marchés africains sur une plus longue période, a débuté au début des années 2000 et s'est avérée efficace lorsque le Coronavirus a verrouillé la plus grande partie du monde. Nos bureaux locaux au Nigéria et en Tanzanie ont pu continuer à poursuivre leurs activités telles que l'introduction des semences néerlandaises, de la protection biologique des cultures et l'apport d'expertise dans ces pays.

2020 a vu une évolution remarquable vers une organisation véritablement africaine, avec un effectif réduit à 12 personnes au siège de La Haye, alors que dans le même temps, le nombre de membres du personnel impliqués en Tanzanie et au Nigéria est passé à 7. Pour le NABC également, l'avenir pourrait être africain. 🌍



Remco International enthousiaste à propos de la production d'acier en Afrique

Une toute nouvelle malterie a commencé ses activités en Éthiopie en décembre 2020, répondant ainsi à un souhait de longue date concernant l'utilisation d'un plus grand nombre d'ingrédients locaux destinés aux brasseries de bière. La malterie appartient à la multinationale belgo-française **Boortmalt**, et **Remco International**, membre du NABC, a construit la structure en acier, la toiture, les murs et les ponts convoyeurs.

« Cette nouvelle malterie, située à Debre Birhan, à quelque 130 km de la capitale Addis-Abeba, peut produire jusqu'à 60.000 tonnes de malt par an », a déclaré M. Jurgen van der Weide, directeur général de l'usine de Boortmalt. Cela permet aux brasseries éthiopiennes de s'approvisionner en orge pour la production de bière, en Éthiopie plutôt que d'avoir à l'importer », a poursuivi M. Van der Weide.

Le marché de la bière en Éthiopie a suscité beaucoup d'intérêt de la part des entreprises néerlandaises. Le partenaire stratégique de NABC, Heineken, est très présent dans le pays, par ailleurs une joint-venture entre le brasseur néerlandais Bavaria et une société éthiopienne est à l'origine de la fameuse bière Habesha. « La production locale d'orge est une étape importante pour l'Éthiopie », a expliqué M. Kassahun Minalu, un ingénieur éthiopien qui a étudié le génie civil aux Pays-Bas et qui a joué un rôle important dans la mise en œuvre de la nouvelle usine pour le compte de Remco International. Grâce à cette nouvelle malterie, les brasseries peuvent utiliser leurs revenus en monnaie éthiopienne pour acheter les ingrédients localement. « Cela a réduit leurs besoins en devises étrangères, et qui sont par ailleurs rares dans le pays », a expliqué M. Minalu. « La nouvelle malterie a également un impact positif sur les exploitations locales de production d'orge, de par l'augmentation de leur productivité et un meilleur contrôle de la valeur de leur produit ».

M. Minalu comprend à la fois le contexte éthiopien et les souhaits de l'entreprise de construction néerlandaise Remco International, il était donc bien placé pour faire démarrer ce projet. Selon M. Erik van den Hurk, directeur des exportations de Remco International,

« Les multinationales ont l'Éthiopie dans leur ligne de mire »

Kassahun Minalu, ingénieur

travailler avec un agent local sur le marché éthiopien présente de nombreux avantages. « En travaillant avec un agent, il n'est pas nécessaire de créer votre propre entité juridique pour un projet, mais vous avez l'expertise locale et vous pouvez agir rapidement en cas de problème à régler. D'autant plus que faisant des affaires pendant le Covid-19, nous avons constaté qu'il n'est pas aussi facile qu'auparavant de faire venir quelqu'un des Pays-Bas par avion ».

Main d'œuvre locale

La question est de savoir pourquoi, dans une Afrique en pleine croissance, les entreprises étrangères continuent à jouer un rôle important dans la construction d'usines. M. Minalu : « Actuellement, de nombreux immeubles de grande hauteur sont en construction à Addis-Abeba. On peut les voir se hisser parfois à 30 ou 40 mètres de hauteur, mais les échafaudages sont toujours en bois. Les normes de sécurité pour les travailleurs de la construction et les exigences de qualité de manière générale ne sont pas encore les mêmes en Europe et en Afrique. D'un autre côté, les choses s'améliorent. La plupart des ouvriers du bâtiment qui ont travaillé sur le projet venaient d'Éthiopie ».

M. Van den Hurk est d'accord. « Nous avons fait appel à moins de superviseurs européens pour ce projet qu'à l'époque où nous travaillions dans une gigantesque brasserie en Éthiopie. Nous constatons une amélioration de la qualité des constructeurs ». Positionnant son travail dans un contexte historique, M. Van den Hurk est optimiste quant à l'évolution du marché local de l'acier en Afrique. « Remco International existe depuis près de 50 ans. Je me souviens que lorsque nous avons commencé nos activités en Europe de l'Est, aucun acier n'y était produit et tout était importé d'Europe occidentale. Mais lorsque la demande a augmenté, la production locale d'acier de haute qualité a commencé.



Aujourd'hui, une partie de l'acier que nous utilisons pour l'usine de Boortmalt provient en fait d'Europe de l'Est. Si le développement de l'Afrique se poursuit à ce rythme et la demande d'acier de haute qualité reste élevée, les possibilités de production locale d'acier augmenteront et je suis sûr que quelqu'un saisira cette opportunité ».

Marché à croissance rapide

D'ici là, l'importation reste la méthode utilisée. Remco International a expédié 33 conteneurs (40 pieds) en Éthiopie afin de disposer sur place de tous les matériaux nécessaires. M. Van der Weide de Boortmalt : « Nous sommes très satisfaits de la qualité de l'usine qui a été livrée par Remco International. Nous savons que le marché de la bière en Éthiopie peut se développer très rapidement, c'est pourquoi nous avons prévu dans les plans un éventuel doublement de la production soit 120.000 tonnes par an ».

Ce n'est pas irréaliste, selon M. Minalu, l'agent de Remco en Éthiopie. « Regardez l'usine Heineken qui a été construite en 2014. Ils ont commencé à l'agrandir deux ans plus tard et une deuxième extension a été achevée en 2019. L'Éthiopie compte 110 millions d'habitants et la bière s'est avérée très populaire, malgré la récente interdiction de la publicité pour les boissons alcoolisées ».

M. Kassahun Minalu n'est pas seulement positif en ce qui concerne le marché de la bière, mais il voit également des opportunités dans d'autres secteurs. « Si notre pays parvient à surmonter les défis politiques actuels et à pallier la pénurie de devises étrangères, l'avenir sera prometteur.

Je vois des opportunités dans l'industrie automobile, l'agroalimentaire, les biens de consommation courante, et bien d'autres secteurs encore. Les multinationales ont l'Éthiopie dans leur ligne de mire ». 7

Caroline Kamya, fondatrice de CeeKay films :
Il est temps que nous,
Africains, racontions
l'histoire africaine



L'appel aux voix africaines de se faire entendre en racontant leurs propres histoires s'intensifie.

Caroline Kamya est une réalisatrice ougandaise et britannique, et la fondatrice de CeeKay films. Elle a pour mission : " raconter l'histoire de mes origines ".

Le lendemain de notre interview, Kamya (46 ans) nous a envoyé un lien vers un article du Guardian qui annonçait que l'ONG britannique Comic Relief cesserait d'envoyer des stars de la télévision bien payées dans les pays africains pour collecter des fonds. L'article touche au sujet principal qui passionne Kamya : comment l'Afrique a-t-elle tendance à être représentée en Occident ? Et dans quelle mesure l'image que les gens ont de l'Afrique en Europe est-elle déformée par les ONG (organisations non gouvernementales) qui tendent à se concentrer uniquement sur des actualités négatives afin de collecter davantage de fonds ?



Tournage de vidéos dans différents endroits en Afrique de l'Est.

Kamya : « J'ai vécu au Royaume-Uni et aux Pays-Bas pendant plus de la moitié de ma vie, et je me suis toujours sentie frustrée de ne pas pouvoir raconter l'histoire de mon pays d'origine : l'Ouganda. Auparavant, j'avais une société de production télévisuelle en Ouganda, mais maintenant j'opère au niveau mondial, avec une équipe en Ouganda et une autre à Amsterdam. Pour l'instant, nous nous concentrons sur des productions cinématographiques en Ouganda, en Tanzanie et au Kenya. Nous nous concentrons à la fois sur le travail créatif comme les documentaires, ainsi que sur les projets rémunérés pour le compte d'organisations et entreprises ».

Un autre phénomène qui a été une épine dans le pied de nombreux créateurs de contenu en Afrique, est que les organisations humanitaires envoient encore régulièrement des photographes ou des cinéastes étrangers, négligeant ainsi l'énorme potentiel des talents disponibles dans presque toutes les capitales africaines. « Souvent, ils ne savent pas comment trouver les créateurs talentueux en Afrique », explique Kamya. « Ou bien ils préfèrent travailler avec les mêmes personnes qu'ils connaissent déjà. CeeKay films ne produit pas seulement des documentaires et des productions vidéo sur commande, mais nous avons également mis en place une plateforme, appelée « I am Nativ », qui peut être rejointe par des créateurs indépendants d'Afrique. Il s'agit de vidéastes, de photographes, d'experts en design et en marketing en ligne, de monteurs vidéo, etc. Les clients occidentaux peuvent s'abonner à notre plateforme afin de trouver un freelance de talent ».

Kamya voit un énorme potentiel dans ce service. « Nous pouvons lier la demande de contenu en provenance d'Afrique et l'expertise africaine aux personnes qui créent ce contenu », dit-elle, indiquant que dans le monde numérique actuel, il existe un marché toujours croissant pour les récits visuels. Avec la montée en flèche des géants des médias sociaux tels que TikTok et Instagram, la demande devrait encore augmenter.

Kamya souligne que les ONG qui utilisent des images pessimistes dans leurs reportages sur l'Afrique continuent de poser problème, l'ONG britannique Save the Children étant notamment connue pour utiliser des images telles que celles représentant des enfants africains affamés. Heureusement, ces ONG sont de plus en plus critiquées pour cela, et Kamya pense qu'un changement de mentalité est imminent. « Nous avons tourné une vidéo promotionnelle pour une ONG dans le quartier de Kibera à Nairobi au début de l'année 2020 et nous avons réussi à présenter les gens de manière positive », a-t-elle déclaré, « je crois que l'avenir de la narration d'histoires sur l'Afrique dépend de nous, les Africains ».

Vous pouvez vous inscrire sur www.iamnativ.com en tant qu'acheteur international ou en tant que créateur en Afrique.

Voir aussi : www.ceekeyfilms.com

Réaliser le rêve des agriculteurs des semences hybrides et des rendements plus élevés au Nigéria



Le Nigéria, la plus grande économie d'Afrique, importe des tomates pour un montant **de 360 millions de dollars américains par an**. Mais les producteurs de tomates locaux plaident pour une augmentation de la production au Nigéria. Un groupe d'agriculteurs a démarré une coopération avec cinq sociétés semencières néerlandaises et une société de protection des cultures biologiques, avec pour résultat une hausse impressionnante de la production locale.



Lorsque Tocsin Oyewande a entendu parler pour la première fois du programme Seeds 4 Change, l'agriculteur de la capitale nigériane Abuja, fut immédiatement enthousiaste. « Depuis de nombreuses années, nous cultivons des tomates dans mon entreprise Blaid Farms », a déclaré M. Oyewande. « Nous disposons de deux hectares de serres et nous cultivons deux autres hectares dans des champs. Mais la production a toujours été très faible. Nous ne récoltions que deux tonnes de tomates par hectare ». Réalisant que sa production pouvait être améliorée, il a volontiers participé au programme Seeds for Change (S4C) qui réunit les sociétés semencières néerlandaises Bakker Brothers, East-West Seed, Enza Zaden, Rijk Zwaan, Syngenta et la société de protection des cultures biologiques Koppert Biological Systems. Peu après, M. Oyewande a investi dans des semences hybrides en achetant des semences de haute qualité chez les entreprises néerlandaises qui participent au programme. « Nous sommes au milieu de la saison des récoltes, je ne peux donc pas encore donner les résultats exacts. Mais il est déjà très clair que notre rendement sera beaucoup plus élevé que l'année dernière », a-t-il déclaré. À Kano, la région du nord du Nigéria où le climat est beaucoup plus sec et plus chaud que dans le sud du pays, de grands groupes d'agriculteurs expérimentent avec des semences hybrides. C'est là que S4C, financé par le gouvernement néerlandais, a débuté ses activités début 2019. S4C vise à promouvoir l'amélioration des intrants par le biais de démonstrations et de transfert de connaissances vers les agriculteurs. Jusqu'à présent, plus de 600 agriculteurs et 30 agents de vulgarisation ont été formés.

Yusuf Unuwa, un agriculteur de 22 ans, gère une entreprise familiale qui produit plusieurs sortes



de plantes dont le concombre, l'aubergine plante à œuf, la pastèque, le poivron et la tomate. « Je suis vraiment impressionné par les résultats des semences hybrides », a déclaré M. Unawa. « Avant, nous avions des problèmes de parasites car les tomates sont sensibles aux maladies. Mais maintenant, j'utilise une approche de lutte intégrée contre les ravageurs ce qui m'a aidé à surmonter ces difficultés ».

Main dans la main avec les agriculteurs

La Tuta Absoluta en particulier, une espèce de papillon de nuit minuscule mais agressive qui ronge à la fois les feuilles et la tomate elle-même, a été un véritable fléau ces dernières années. En 2016, ces insectes furent responsables de la perte de jusqu'à 80 % de la récolte de tomates au Nigéria. Les « pièges Tuta Aboluta », fournis par le spécialiste Koppert, permettent d'attraper les insectes avant qu'ils n'aient la chance de se propager. « S4C crée une situation gagnant-gagnant. Le transfert de connaissances aux agriculteurs et les séances de démonstrations dans les exploitations permettent aux agriculteurs d'augmenter leurs rendements. Ils génèrent davantage

de revenus qui peuvent également être consacrés à l'achat d'intrants. Non seulement les agriculteurs peuvent voir les performances des semences hybrides, mais ils bénéficient aussi du transfert de savoir-faire et du renforcement des capacités en matière d'utilisation de ces variétés améliorées. Et les entreprises néerlandaises voient un marché entièrement nouveau se développer », a expliqué M. Kabir Ademoh, coordinateur de S4C.

« Le pourcentage d'entreprises qui utilisaient des semences hybrides avant le lancement de S4C ne dépassait pas 2 % », a expliqué M. Saifullahi Yusuf Indabawa, le représentant commercial de Rijk Zwaan à Kano. « Depuis le lancement de S4C, nous avons constaté une augmentation de leur popularité ». Néanmoins, un changement dans les pratiques agricoles ne se fait pas du jour au lendemain. « Il est important que nous donnions de bons conseils aux agriculteurs. Nous nous assurons d'être proches des agriculteurs, nous semons avec eux et nous leur montrons comment faire. Les agriculteurs ne nous croiront que lorsqu'ils verront les résultats de leurs propres yeux », a expliqué M. Saifullahi.

M. Saifullahi a expliqué l'argument commercial qui se cache derrière tout cela : « En organisant des démonstrations dans des fermes déjà existantes, tout le monde peut venir voir de ses propres yeux que ces semences hybrides donnent de meilleurs rendements. Il a fallu du temps pour convaincre les agriculteurs, car ils ont été trompés dans le passé par des ONG et d'autres personnes leur promettant toutes sortes de choses. Je suis certain que nous verrons l'utilisation des semences hybrides et les bonnes pratiques agricoles se développer à Kano ».



« Voir, c'est croire »
Saifullahi Yusuf
Indabawa,
Rijk Zwaan

Lorsque Seeds for Change a démarré, aucune des six entreprises néerlandaises participantes n'avait de représentant local dans le nord du Nigéria. Aujourd'hui, presque toutes travaillent avec un employé nigérian qui les représente dans la région de production horticole du Nord du pays le plus peuplé d'Afrique. Selon M. Ademoh, les résultats obtenus à mi-parcours du programme S4C, d'une durée de trois ans, ont été satisfaisants : « Cela renforce notre conviction que la coopération entre plusieurs entreprises est une bonne approche : une coopération préconcurrentielle pour soutenir le développement du secteur local ». Actuellement, à Kano, les jeunes agriculteurs envisagent l'avenir avec confiance. « C'est vraiment un rêve d'agriculteurs que de voir mes cultures se porter bien, et d'obtenir plus que prévu en termes de profit », a conclu M. Onuwa. ♪

L'État néerlandais garantit les exportations néerlandaises

En tant qu'entrepreneur néerlandais, les exportations peuvent être importantes pour la croissance de votre entreprise. Mais faute de pouvoir prédire l'avenir, l'exportation pose un défi. Tout particulièrement si vous devez faire face à des conditions de crédit à long terme, à des transactions à grande échelle ou à des pays dans lesquels vous n'avez pas d'expérience.

Independent Energy **a exporté des systèmes solaires** **au Nigeria et en Somalie**

L'assurance-crédit à l'exportation vous permet de faire des affaires en toute sécurité. Atradius Dutch State Business (Atradius DSB), membre de longue date de NABC, est l'assureur officiel des crédits à l'exportation aux Pays-Bas. Atradius DSB opère pour le compte de l'État néerlandais et fournit aux exportateurs de biens d'équipement, aux entreprises de construction opérant à l'international, aux banques et aux investisseurs, un large éventail d'assurances, de garanties et même de financements pour leurs activités à l'étranger. Parmi ces transactions, on peut citer comme exemples la fourniture de machines, de navires et de serres.

Le commerce couvert par l'assurance-crédit à l'exportation présente plusieurs avantages pour l'acheteur local, l'exportateur néerlandais et les banques de financement impliquées. L'acheteur local peut bénéficier de délais de remboursement plus longs et de taux d'intérêt plus bas car l'assurance est garantie par l'État néerlandais. Cela renforce la position concurrentielle de l'exportateur. Par ailleurs, il existe des possibilités de préfinancement pendant la phase de production. En outre, les banques peuvent profiter d'exigences réduites en matière de capital, ainsi que de coûts de financement moindres.

Le soutien apporté par Atradius DSB signifie que de nombreux exportateurs néerlandais peuvent faire des affaires en Afrique avec un risque limité. Il y a eu d'excellents exemples au cours de ces dernières années, allant des machines agroalimentaires aux serres en passant par les projets d'énergie renouvelable. Certaines de ces transactions n'auraient jamais pu avoir lieu sans la possibilité d'obtenir une assurance-crédit à l'exportation.

Des serres en Côte d'Ivoire

Green 2000 BV a récemment débuté un projet clé en main majeur en Côte d'Ivoire pour le développement de quatre centres de formation et de services agricoles (ASTC en anglais). Divers exportateurs néerlandais sont les principaux fournisseurs de ces projets à grande échelle dans quatre régions différentes de la Côte d'Ivoire. Ils fournissent non seulement les matériaux pour les serres et les élevages avicoles, mais ils partagent également leur expertise et leur savoir-faire pendant la phase de construction. Le coût total du projet s'élève à plus de 100

millions d'euros. Une assurance pour une opération de cette ampleur est indispensable.

Independent Energy, membre de NABC, a exporté des systèmes solaires hors réseau au Nigeria et en Somalie. La société commercialise des modules complets contenant tout ce qui est nécessaire pour mettre en place une alimentation électrique autonome pour les petites entreprises ou même les écoles. Ces modules comprennent des panneaux photovoltaïques et des batteries ainsi qu'un convertisseur, un chargeur de batterie et un moniteur, le tout protégé dans une petite cabine. Les banques néerlandaises se sont montrées réticentes à financer ces opérations. Mais la collaboration avec Atradius DSB a permis à Independent Energy d'offrir des délais de paiement prolongés et de bénéficier de paiements garantis.

Des cuisinières

Mimi Moto a mis au point une petite cuisinière. Utilisant des granulés biologiques provenant de déchets agricoles, elle est conçue pour être plus propre, plus sûre et plus saine que la cuisson sur feu ouvert. Mimi Moto, en collaboration avec un producteur local de bio-granulés, a exporté 6 600 de ces cuisinières en Zambie. L'exportation de ces fourneaux à cette échelle n'a été possible que parce qu'Atradius DSB a permis à Mimi Moto d'offrir à son acheteur un financement pour deux ans.

Ces exemples montrent comment Atradius DSB soutient les exportateurs néerlandais et leurs clients dans les pays africains.

Si vous êtes un fabricant néerlandais qui envisage d'exporter ou un entrepreneur africain qui souhaite s'approvisionner auprès d'un fournisseur néerlandais, n'hésitez pas à contacter Atradius DSB. 

Pour plus d'informations, email :
info.dsb@atradius.com



Au-dessus : Installation de
panneaux solaires
au Nigeria.

A gauche : Un centre de formation
et de services agricoles.



A gauche : Une
femme utilisant la
petite cuisinière
mise au point par
Mimi Moto.





Tanzanie : Focus sur la volaille pour une croissance économique durable

La Tanzanie est dotée d'abondantes ressources naturelles, ce qui en fait un pays idéal pour une industrie avicole prospère. Le pays compte en effet 38,5 millions de poulets locaux, 40,6 millions de pondeuses et de poulets de chair et une population croissante de poulets à double usage. Cependant, en raison du type d'élevage de volaille essentiellement traditionnel, la croissance a stagné. Le programme **Kukua na Kuku** du **NABC** a pour but de changer cela.

« J'ai vu beaucoup de potentiel dans la volaille, et c'est pourquoi j'ai commencé l'élevage de volailles », a déclaré Margret Matekere, une retraitée qui habite dans la banlieue de Dar es Salaam. « Ce que j'ai réalisé après avoir fait de l'aviculture à petite échelle, c'est qu'il faut une formation adéquate en aviculture si l'on veut réussir dans ce secteur », a poursuivi Mme Matekere. Elle est éleveuse depuis plus de 10 ans, ayant débuté avec 500 poussins, elle en élève maintenant environ 3000.

Dans les années à venir, la croissance de la demande de viande en Afrique de l'Est sera principalement due à la croissance des revenus et de la population, la viande bovine représentant la majeure partie de la consommation supplémentaire dans la région, suivie par la volaille. Lorsque la consommation de viande de volaille par habitant en Tanzanie aura doublé pour atteindre 3,66 kg en 2050, selon les prévisions actuelles, et la consommation d'œufs par habitant sera passée de 106 à 212, la Tanzanie devra alors produire 553 millions de poulets et 27,35 milliards d'œufs par an.

Bien qu'étant réactifs face à cette croissance, le gouvernement tanzanien et le secteur privé devraient se préoccuper du type d'élevage de volailles qui est pratiqué. En outre, il est nécessaire d'adresser l'attitude des consommateurs qui, en raison de comportements

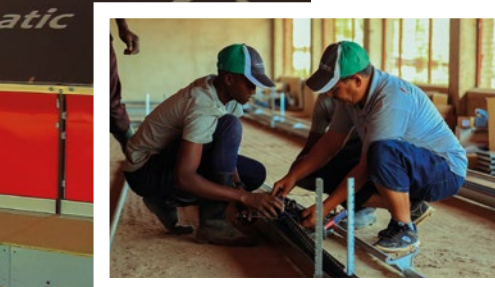
culturels (mythes), interdisent à certains membres d'une famille - en particulier les femmes et les enfants - de consommer de la volaille et des produits qui en sont issus. Des campagnes de communication menées dans divers contextes peuvent contribuer à dissiper ces mythes et à augmenter la consommation.

Mise en place de Kukua na Kuku

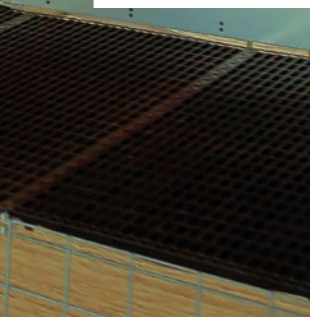
Conscient de ces besoins, le NABC a développé le groupe d'impact Kukua na Kuku. Kukua na Kuku est l'abréviation en swahili de « grandir avec le poulet » et qui fait référence à l'énorme potentiel de croissance du secteur de la volaille. Les principaux objectifs de Kukua na Kuku sont le développement de la première ferme de formation pratique d'Afrique subsaharienne pour le transfert de connaissances ; le développement d'un programme d'études accrédité pour les cours de formation avicole menant à un diplôme et un certificat ; le renforcement des capacités ; et la promotion de la consommation de produits avicoles à l'échelle nationale.

Kukua na Kuku rassemble sept entreprises néerlandaises issues du secteur avicole : Hendrix Genetics, Aeres, Vencomatic Group, Impex, Royal GD Animal Health, I Grow Chicken et Trouw Nutrition. Ces entreprises sont assistées par un partenaire local, l'Institut de formation





La ferme de démonstration, peu avant d'être achevée en décembre 2020.



à l'agriculture et à l'élevage de Kilacha (KALTI), qui est par ailleurs la location de la ferme de démonstration. L'objectif de ce groupe d'impact est de renforcer les capacités tout au long de la chaîne de valeur afin d'améliorer l'efficacité et la qualité de la production et de faire accroître la demande en produits avicoles. Ainsi, les activités du groupe d'impact contribueront à la création d'un secteur avicole prospère et compétitif en Tanzanie. Les moyens pour y parvenir sont la démonstration de leurs solutions et le partage de leurs connaissances dans un centre de formation à Moshi, en Tanzanie. Une ferme de formation pour les poulets de chair et les pondeuses, d'une capacité de 2500 volailles, sera mise en place en coopération avec KALTI. KALTI a reçu son premier lot de poules pondeuses le 9 décembre 2020.

« Je suis heureux que mes compatriotes tanzaniens aient accès aux aliments pour poulets de haute technologie que nous vendons, ainsi qu'au soutien que nous leur apportons pour qu'ils atteignent leurs objectifs », a déclaré Joseph Sulle, qui travaille pour Trouw Nutrition, l'une des entreprises partenaires du Groupe. « Maintenant que les poussins ont été reçus et que la ferme de démonstration est en service, je suis heureux que mes compatriotes tanzaniens puissent bénéficier d'une véritable formation pratique. De meilleures connaissances conduiront bien sûr à de meilleurs rendements », a déclaré M. Sulle.

Formation des formateurs

En plus de former le personnel à la gestion de ces exploitations, le groupe d'impact dispense des formations aux vétérinaires, aux agriculteurs et à d'autres formateurs. À cette fin, des programmes et des manuels sur mesure sont en cours d'élaboration. Outre les problématiques d'ordre technique et relatives

« Je suis heureux que mes compatriotes tanzaniens reçoivent une formation pratique »
Joseph Sulle, Trouw Nutrition

à la gestion des exploitations, une attention particulière sera accordée aux aspects de la sécurité alimentaire et de la santé animale.

« L'un des principaux aspects de l'amélioration du secteur avicole en Tanzanie est de s'assurer que nos gens reçoivent le type de formation adéquat pour pratiquer un élevage de volaille de classe mondiale », a déclaré M. Wambura Messo, responsable de l'élevage au Bureau de la volaille du Ministère de l'élevage et de la pêche en Tanzanie. « Ce projet est bénéfique, car il répond à l'un de nos problèmes fondamentaux. Nous devons former notre personnel pour qu'il puisse pratiquer le bon type d'élevage de volailles afin d'obtenir de meilleurs résultats et d'atteindre nos objectifs de développement », a poursuivi M. Messo.

En tant qu'hôte du projet, KALTI fut en première ligne pour s'assurer que les objectifs du projet soient atteints.

« L'installation de l'équipement pour la volaille nous a fortement motivé, car notre personnel a pu participer et aider au processus d'installation même », a déclaré M. Melkiades Msimbe, le responsable de la planification de KALTI. « Nos étudiants ont montré un vif intérêt pour nos programmes. Avec cette formation spécialisée supplémentaire, nous espérons que nos étudiants partiront d'ici prêts à travailler dans le secteur de la volaille selon des normes internationales acceptables. Ce ne sera pas seulement bénéfique pour eux, mais aussi pour le pays dans son ensemble », a poursuivi M. Msimbe. »

Portside et Greenshields & Partners renforcent leur coopération

Les Néerlandais ont traditionnellement la réputation d'être coopératifs plutôt que compétitifs. Fin 2020, deux de nos membres ont annoncé un engagement à intensifier leur coopération au cours des prochaines années.

Portside et Greenshields & Partners prévoient de collaborer avec pour mission commune d'étendre leurs activités à toute l'Afrique. En 2017, ces entreprises se sont rencontrées lors d'une mission commerciale organisée par NABC au salon Africallia au Burkina Faso. Dans les années qui ont suivies, de longues discussions ont pris place pour aboutir à la décision d'élaborer une stratégie qui leur permettrait de faire davantage d'affaires ensemble. Dans le cadre de cette initiative, Greenshields & Partners a rejoint les bureaux de Portside aux Pays-Bas. Les deux sociétés sont sur le point de mettre en place un plan de développement stratégique pour le secteur de la logistique se concentrant sur l'Afrique de l'Ouest.

Portside a été fondée il y a 10 ans par Bas de Vaal. « J'ai commencé avec une simple valise, mais maintenant elle s'est agrandie », a déclaré M. de Vaal, qui s'est également implanté au Ghana depuis. Portside est l'abréviation de Port Marine et MTG (Multipurpose Terminal Ghana, Terminal Multifonctionnel Ghana en français). Le MTG est un dépôt pour les conteneurs et les réservoirs, et dispose également d'un entrepôt. L'entreprise compte actuellement 50 employés et possède 7 camions. Portside possède une agence maritime qui gère beaucoup d'expéditions pour des compagnies néerlandaises et d'autres compagnies maritimes plus petites. Elle se concentre principalement sur le camionnage, le dédouanement et la logistique de base au Ghana, ainsi que

sur le transit vers le Burkina Faso et d'autres pays de la région de l'Afrique de l'Ouest. La compagnie a franchi une nouvelle étape clé en septembre dernier en étendant ses activités au Togo, ce qui a ouvert la porte à des transits vers le Burkina Faso et le Niger. Au Togo, un processus de mise en place d'un dépôt et d'un entrepôt est en cours.

Addie Bom a commencé à travailler pour Greenshields and Partners en 2009. Il a précédemment vécu en Guinée-Bissau pendant 15 ans, au cours desquels il avait sa propre entreprise de logistique. Il a choisi la Guinée Bissau non seulement pour son côté aventureux, mais aussi pour ses intérêts stratégiques : le pays avait des problèmes logistiques majeurs à résoudre. Greenshields & Partners a obtenu un gros contrat en 2013 pour le transport et la livraison de 380 conteneurs chargés de moustiquaires au Burkina Faso, où un bureau a été établi. Les affaires ont continué à se développer à partir de là : en 2017, un deuxième bureau a été ouvert en Sierra Leone.

Les avantages de l'union des forces

Les deux entreprises partagent une vision similaire des affaires en Afrique, c'est pourquoi elles

Au-dessus :
Le port de Tema,
au Ghana



Nous pêchons tous les deux dans les mêmes eaux, mais nous ne pêchons pas le même poisson **Addie Bom, Greenshields and Partners**

ont décidé de renforcer leur coopération. Greenshields and Partners se concentre sur les activités de transport, tandis que Portside est spécialisée dans la logistique. Bien que Portside soit davantage en relation avec les agences portuaires et représentations locales des ports d'Afrique de l'Ouest, les deux entreprises estiment qu'il est possible de coopérer. « Nous pêchons tous les deux dans les mêmes eaux, mais nous ne pêchons pas le même poisson », a déclaré M. Bom.

« Faire des affaires en Afrique revient souvent à avoir de bonnes relations avec les gens et les partenaires commerciaux », a ajouté M. De Vaal. « J'ai toujours apprécié de travailler avec Addie. Nous partageons une passion pour les camions. Je crois que les clients optent pour des personnes qui possèdent leur propre équipement plutôt que seulement un simple bureau et un ordinateur. Je pense que Greenshields & Partners partage la même vision », a conclu M. De Vaal.

Positif sur la reprise économique de l'Afrique

Compte tenu du succès remporté par les deux entreprises, elles envisagent d'étendre leurs activités à d'autres pays et de chercher des solutions innovantes pour relier les différents pays et ports entre eux. À terme, elles visent à couvrir toutes les zones de l'Afrique de l'Ouest afin de pouvoir effectuer toutes sortes de mouvements de n'importe quel port vers un autre pays.

Portside va continuer à s'étendre, selon le propriétaire Bas de Vaal: « Je pense que nous aurons quelques camions qui feront la navette de Lomé vers le Burkina Faso et



Bas de Vaal est interviewé par le journal télévisé ghanéen

vers le Niger ». M. Bom de Greenshields & Partners souligne également l'importance de la croissance, tant qu'elle ne va pas trop vite : « Il est important de ne pas avoir trop d'attentes. Nous devons nous concentrer sur une croissance lente et être intelligents. Comme nous sommes des entreprises relativement petites, nous pouvons prendre des décisions rapidement, et c'est donc notre avantage ». 🍀

Amener le pouvoir féminin au port de Lomé

Betina Gbadago, 32 ans, a débuté comme directrice générale de Portside Togo en septembre 2020.

Gbadago n'est pas entièrement une nouvelle venue dans le port. Elle a effectué son stage au port de Lomé en 2006. « Après cela, j'ai quitté le Togo, comme tant d'autres, pour aller étudier à l'étranger », a déclaré Mme Gbadago.

« Au début, la logistique n'était pas un secteur qui m'attirait. Mais plus tard, j'ai réalisé que la logistique joue un rôle crucial dans toute économie ».

Bien qu'elle ait commencé il y a seulement quelques mois en tant que directrice générale de l'antenne togolaise, Mme Gbadago se sent déjà chez elle.

« Il semble que je sois la seule femme directrice générale dans ce port, mais je me sens accueillie chaleureusement. Je trouve cela intimidant, stimulant et intéressant en même temps, d'être la seule femme dans les environs ».

Lorsqu'on lui demande quelle est la différence entre un manager masculin et un manager féminin, Mme Gbadago répond : « Souvent, les hommes sont trop radicaux. Nous, les femmes, nous avons tendance à prendre du recul pour réfléchir à tous les aspects avant d'agir ».



Le prix Faire des affaires en Afrique 2020

Chaque année, le NABC décerne le prix « Faire des affaires en Afrique » à l'un de ses membres les plus remarquables. Le fait de remporter ce prix alors que la conjoncture commerciale fut la plus difficile jamais connue est encore plus méritoire. Le prix « DBA » 2020 a été remporté par Afriwise.

« **Nous pensons** que les données et les informations peuvent changer des vies, c'est pourquoi nous avons entrepris de révolutionner la façon dont les organisations font des affaires en Afrique en leur donnant un accès abordable à des informations juridiques essentielles et de qualité qui ont toujours été extrêmement difficiles et coûteuses à obtenir », a expliqué Steven De Backer, fondateur et PDG d'Afriwise.

Chaque pays a ses propres lois et règlements, qui sont souvent difficiles à trouver et qui changent constamment. Dans de nombreux cas, la pratique diffère des lois écrites. Pour que les entreprises puissent opérer efficacement dans ces pays, elles ont traditionnellement dû engager un avocat pour obtenir les informations nécessaires, ou plusieurs avocats si elles opèrent dans plus d'un pays africain. Ces informations sont coûteuses, se présentent sous différents formats et deviennent rapidement obsolètes.

C'est là qu'intervient Afriwise. « Nos informations couvrent les domaines liés à la conduite des affaires dans un certain pays, comme la création d'une entreprise et l'embauche de salariés. Elles sont disponibles à une fraction du coût et

« **Notre solution juridico-technique offre un accès direct aux connaissances pratiques collectives des meilleurs avocats locaux** Steven De Backer, Afriwise



Jean-Michel Trésor d'Afriwise avec le prix «DBA». Photo par Jan-Joseph Stok.

dans un format simple et standardisé, accessible en ligne. Nous offrons également des alertes sur les changements juridiques et réglementaires », a déclaré M. De Backer.

Avec 11 pays couverts par ses services, Afriwise est déjà la source de recherche juridique la plus approfondie et la plus à jour d'Afrique, et est en cours d'expansion vers d'autres pays. Pour y parvenir, l'organisation a établi des partenariats avec des cabinets d'avocats nationaux dans le cadre d'un modèle de collaboration. « Cela nous permet de combiner les connaissances collectives des meilleurs juristes pour offrir aux organisations des informations fiables, sur une base durable et évolutive », a ajouté M. De Backer.

Jean-Michel Trésor a reçu le prix au nom d'Afriwise et a expliqué pourquoi il était important pour eux de remporter ce prix. « toutes les démarches dans le cadre du projet Afriwise visent à mettre en relation toute personne souhaitant opérer, dans le respect de la loi et dans n'importe quel pays africain, avec les connaissances juridiques collectives et les conseils pratiques des meilleurs juristes locaux. Il reste extrêmement difficile et coûteux pour les entreprises qui veulent faire des affaires en Afrique de trouver et de comprendre ce qui est légalement exigé d'elles. Et même lorsque l'on trouve les lois, en tant qu'entreprise étrangère, il est souvent impossible de savoir si la pratique est différente de la loi ou non. C'est là qu'intervient Afriwise. Notre solution juridico-technique offre un accès direct aux connaissances pratiques collectives des meilleurs avocats locaux, un accès aux lois, des outils intelligents et une connexion directe à des avocats locaux agréés. Nous rassemblons ces parties et les aidons à réaliser toute entreprise commerciale qu'elles entreprennent sur le continent africain. C'est pourquoi il est si important pour nous de mettre en relation nos partenaires contributeurs avec la communauté d'affaires néerlandaise par l'intermédiaire d'Afriwise ». 🇳🇱

En savoir plus sur Afriwise :
www.afriwise.com

High-quality seeds for the African agiripreneur

- Outdoor and indoor varieties for small & large scale growers
- Adapted to tropical climates
- Professional advice

www.rijkzwaan africa.com

Sharing a healthy future



Agri-machinery & Equipment

Agripoort
Andritz Gouda
Celtic Cooling
CPM Europe
Driessen Vreeland B. V.
GEA Refrigeration Netherlands
N. V. - International Sales (IS)
Geerlofs Refrigeration
Jansen Poultry Equipment
Marel Poultry
Moba B. V.
Ottevanger Milling Engineers
Vencomatic Group

Agri-Trading

AgroFair
Alpha Group
J. P. Beemsterboer Food Traders
Subo International

Agribusiness

Allround Vegetable Processing B. V.
Bles Dairies Consultancy
Common Fund for Commodities
(CFC)
DairyNext B. V.
FarmForte B. V.
Form International
GI-OVO B. V.
Intermagna B. V.
Koudijs Animal Nutrition B. V.
Martin Bauer GmbH & Co. KG
Netherlands Food Partnership
Plant Health Cure
Pluriton Netherlands B. V.
Précon Food Management B. V.
Primstar
Pure Africa Coffee
Yielder

Automotive

pk trucks holland
TB Truck & Trailerservice B. V.
Van Leeuwen Test Systems

Business Services

Africa Business Communities
Afriwise N. V.
AM International Search
Asoko Insight
Atlas Mara
Atradius Dutch State Business N. V.
Breaking new business ground
BUKU B. V.
De Vonk - Hofstede Insights
De Vries Africa Consulting
DIBcoop
DMS (Netherlands) B. V.
EGY - HOLLAND
EMSA Emerging Markets Africa
Flynth
Inavit iQ Europe B. V.
Inclusive Business Services B. V.
Longonot Finance
Mansell Africa Business
Development and Investment
MEYS Emerging Markets Research
Mott MacDonald B. V.
New Africa Impact Fund
PwC
Seyffert International Business
Consulting
SGS
Table Mountain Holding B. V.
TÜV Rheinland Nederland B. V.
Van Trigt Consult B. V. (Skandar)
Vergeer Resultants
Your Business Expansion

Capital / Investor / Fund

Arise
Buxeros Capital
FMO - Dutch Development Bank
NEDLINX B. V.
Veris Investment B. V.

Construction & Engineering

Ballast Nedam International
Projects B. V.
Dijkstaal International B. V.
Janson Bridging
Quadraat Global Project
Management
Remco International
SteelQore
Van den Herik

Electronics & ICT

Bein Group B. V.
Closing the Loop
Enhanced Computer Skills Solution
HSB Identification
Piet Brouwer elektrotechniek B. V.
Signify
Tunga

Financial Services

Financial Access
ING Bank
Kountable
Oikocredit
Rabobank
StoneX
TCX

FMCG Company (Agrifood)

African Bakery Dynamics
NGM International
Panafrican Sea Ventures
Ribeth Hygenyk Foods
Royal Smilde Foods
Van Beek Trading

FMCG/Retail company (Non-food)

Dutch PET Recycling
Heineken
Hollindia International B. V.
Koopman International B. V.

Healthcare

Delft Imaging Systems
Omron Healthcare Europe B. V.
PharmAccess International

Horticulture

Agroplant B. V.
Bakker Brothers
BASF
Bejo
Bosman Van Zaal B. V.
Delphy
East-West International B. V.
Enza Zaden
Eosta Organic Fruit & Vegetables
Hoogendoorn
Jiffy Group
Koppert Biological Systems
Looye Kwekers B. V.
OTC Organics B. V.
Pop Vriend Vegetable Seeds
Rijk Zwaan Export B. V.
Roveg Fruit and Vegetables
Syngenta Seeds B. V.
Taki Europe B. V.
Tradin Organic Agriculture B. V.

Legal Business Services

Altius
Clifford Chance LLP
Hogan Lovells International LLP

Livestock

Cagemax
Champrix
Darling Ingredients International
Equatorial Nut Processors Ltd
Hendrix Genetics
I Grow Chicken
Impex
Janssen Hatchery Service B. V.
MS Schippers
Nutreco Africa B. V.
Pas Reform Hatchery Technologies
GD Animal Health
Transnational Agri Projects B. V.
VDL Agrotech
Verbeek Hatchery Holland

Machinery & Equipment Suppliers

Adeco Project Engineering B. V.
West Africa Ltd
Cimcool Industrial Products B. V.
Coolfinity
DASSY Engineering Solutions Ltd
Lineco B. V.
MegaGroup Export
SNA Europe (International)
Solstice Management B. V.
Van Wijhe Verf B. V.

Marine & offshore

Airmarine Logistics Limited
Baggermaatschappij Boskalis B. V.
Damen Shipyards
Dockwise Shipping B. V.
Fugro
Heerema Marine Contractors
Jumbo Maritime
Mampaey Offshore Industries B. V.
Martrade B. V.
Royal IHC
Smit Lamnalco
Van Oord Dredging and Marine Contractors B. V.

Media, Art & Design

Africa Unlimited
CeeKay Films

NGO's, Knowledge Institutes & Non-Profit

Aeres University of Applied Sciences
Amref Flying Doctors
IUCN NL
Nuffic
Plan Nederland
TNO innovation for life
TRINCO Development
Wageningen University and Research
Woord en Daad

Oil & Gas

Euro LPG B. V.
Induct B. V.
Onstream European Consultancy B. V.
Shell International Explorations & Production B. V.

Renewable Energy

Bredenoord
Foundation rural energy services
Independent Energy B. V.
Safi Sana Holding B. V.
Solartechno Europe B. V.
Zwart Techniek B. V.

Tourism

All Stars Travel Group Europe B. V.
GreenDream Company

Training, Recruitment & Capacity Building

Baldr & Frigg B. V.
Sweerts HRM Consulting

Transport & Logistics

Afrique con B. V.
Bolloré Logistics
Cornelder Holding B. V.
Greenshields and Partners B. V.
KBS Guinée
Koninklijke de Gruijter & Co.
NileDutch
Portside / Ports Marine Ltd
Red Transport & Logistics B. V.
SMT Shipping B. V.
Steder Group B. V.
Supermaritime International B. V.
Van den Bosch

Water

ACACIA water
Afri Davidson
Aqua for All
Baggerbedrijf de Boer Holding B. V.
Deltares
QM Environmental Services B. V.

Now
y
u
can



**Great taste.
Zero alcohol.**





CHALLENGE US AND TRY OUR QUALITY AND SERVICE!

SIMONIS 
FERTILIZERS B.V.

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



Organic Fertilizers



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

And Tailor-made solutions

Wilhelminalaan 4, 6641 DG
Beuningen, The Netherlands

+31(0)24 2042 360
fertilizer@simofert.nl

**HIGH QUALITY (SPECIALTY) FERTILIZER
FOR OPTIMUM CROP GROWTH**

Index des annonceurs

Société	Page
Heineken	32
StoneX	10
SGS	2
KLM	11
Remco Ruimtebouw	6
RijkZwaan	29
pk trucks holland	36
Van Vliet Automotive Group	6
Simonis Fertilizers BV	6 + 33

Meet the NABC team



Rosmarijn Fens
Managing Director
Egypt, Morocco



Marina Diboma
Deputy Managing Director
Sahel, Rep. of Congo,
DR Congo



Mackenzie Masaki
Director Business Development
South Africa, Kenya,
Tanzania



Maloe de Reuver
Strategic Programmes
Senegal, Côte d'Ivoire



Arne Doornebal
Media Relations
Uganda, Tunisia,
Algeria



Dennis Acquaye
Community & Insights
Ghana



Guna Alvika
Strategic Programmes
Mozambique



Myrthe Van der Gaast
Strategic Programmes
Rwanda



Anitra van der Kraan
Agribusiness
Nigeria



Hilde Duns
Agribusiness
Ethiopia



Evan Lazar
Finance



Peter de Ruiter
Executive Advisor

Our team in Tanzania



Salome Mmakasa
NOSS



Baraka Mbalazi
NOSS



Agnes Fivawo
NOSS



Amby Lusekelo
Kukua na Kuku

Our team in Nigeria and Ghana



Musa Habila Ebiloma
Seeds 4 Change



Kabir Ademoh
Seeds 4 Change



Priscilla Agbor
Seeds 4 Change



Fauzziya Sadiq
Seeds 4 Change



Helen Gyasi
Seeds 4 Change

Africa is undergoing a lot of changes and so does NABC. In 2020 we have reinforced our supervisory council with 3 new members and we have appointed a new Managing Director. Chantal Korteweg, Ruger Groot and Brigit van Dijk - Van de Reijt have taken up their position in the council whereas Rosmarijn Fens succeeded Peter de Ruiter as Managing Director.

Peter started his position as Managing Director on January 1st, 2018, having worked as a partner at PwC in Nigeria previously. Peter stressed the importance of quality service delivery, a corporate mindset and high ambitions among the team. When the crisis hit the world economy, and also affected NABC's operations, Peter remained calm and kept thinking of a future-proof adaption of the business model, which led to the plan of action '15 Consortia for 15 African Focus Countries.' We thank Peter for his contribution during the past 3 years.

Frank Nagel, Chairman of the Supervisory Board, NABC

L'Afrique connaît de nombreux changements. Il en est de même pour le NABC. En 2020, nous avons renforcé notre conseil de surveillance avec trois nouveaux membres et nous avons nommé une nouvelle directrice générale. Chantal Korteweg, Ruger Groot et Brigit van Dijk - Van de Reijt ont pris leurs fonctions au sein du conseil tandis que Rosmarijn Fens a succédé à Peter de Ruiter en tant que directrice générale.

Peter a commencé son mandat de directeur général le 1er janvier 2018, après avoir travaillé comme partenaire chez PwC au Nigéria. Peter a fait valoir l'importance de la qualité des services fournis, de l'esprit d'entreprise et des grandes ambitions de l'équipe. Lorsque la crise a frappé l'économie mondiale, et a également affecté les opérations du NABC, Peter est resté calme et a continué à réfléchir à une adaptation du modèle d'affaires NABC qui soit à l'épreuve du temps, ce qui a conduit au plan d'action « 15 consortiums pour 15 pays africains cibles ». Nous remercions Peter pour sa contribution au cours des 3 dernières années.

Frank Nagel, Président du conseil de surveillance NABC

The Supervisory Board



Frank Nagel
Rabo Development
Chairman NABC



Rutger Groot
East-West Seed



Simone Filippini
Leadership 4SDGs



Chantal Korteweg
ABN AMRO



**Brigit van Dijk -
Van de Reijt**
Brabantse Ontwikkelings
Maatschappij

New trucks for the construction & mining industry / humanitarian organizations



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

pktrucks.com

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



Visit our new website



Watch back all our webinars via www.youtube.com/NABCable

Netherlands-African Business Council
179 subscribers

SUBSCRIBED

HOMEVIDEOSPLAYLISTSCHANNELSDISCUSSIONABOUT

UploadsPLAY ALL

1:15:44
Digital Africa Business Days Live Talk Show, afternoon...
49 views • 1 week ago

1:24:44
Digital Africa Business Days 2020 by the Netherlands...
444 views • 2 weeks ago

59:21
Workshop Integrated and Sustainable ports in Africa...
16 views • 1 month ago

1:19
Digital Africa Business Days 2020
164 views • 1 month ago

55:34
Webinar: Doing Business in Niger. By the Netherlands...
26 views • 1 month ago

4:06
Seeds for Change. Instruction video on land...
86 views • 2 months ago

1:49:25
Webinar: Seeds for Change. How to improve vegetable...
29 views • 2 months ago

1:13:16
Webinar: How to manage currency risks in Africa. By...
61 views • 2 months ago

1:12:24
Webinar: African talent and diversity in the workplace. B...
31 views • 2 months ago

36:07
Webinar: Doing business in Sudan. By the Netherlands...
25 views • 3 months ago

37:49
Webinar: Doing business in Burkina Faso. September...
53 views • 3 months ago

4:14
How to make a nursery. By Seeds for Change, Nigeria
193 views • 3 months ago

59:29
Webinar: Doing Business in Tanzania. July 14th, 2020. B...
148 views • 5 months ago

50:42
Webinar: Doing business in Mali. 2nd of July, 2020. B...
35 views • 5 months ago

45:58
Webinar: Doing business in Mali. June 30, 2020. By the...
63 views • 5 months ago

50:18
Webinar: Doing business in Mozambique. June 30, 202...
89 views • 5 months ago

48:42
Webinar about doing business in Senegal. June 2...
99 views • 6 months ago

1:15:06
Webinar: Doing business in Rwanda. June 23, 2020. By...
110 views • 6 months ago

22:34
Webinar: Doing business in Rwanda. June 23, 2020. By...
110 views • 6 months ago