

NABC

MAGAZINE

Edition 2020

FREE COPY

Annual magazine of the Netherlands-African Business Council. **Now in English and French**

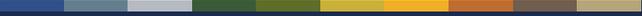
Africa 2.0

Innovation in Africa



 **NABC**
Confidence in African Business

INTL · FCStone®



LOCAL CURRENCY PAYMENTS IN 175 COUNTRIES

- Direct delivery of 140+ currencies
- Highly competitive rates
- Guaranteed delivery amounts
- 30+ years of emerging market experience and knowledge



INTL · FCStone®



Moor House • 1st Floor • 120 London Wall • London EC2Y 5ET
Tel: +44 20 3580 6100 • Reuters Dealing: INTC

INTL FCStone Ltd ("IFL") is registered in England and Wales No. 5616586 and is authorized & regulated by the UK Financial Conduct Authority under the Payment Services Regulations 2017 for the provision of payment services [FRN 446717]. IFL is a wholly owned subsidiary of INTL FCStone Inc. ("INTL"). For the provision of payment services, INTL acts as Agent for IFL in New York. INTL Asia Pte Ltd acts as agent for IFL in Singapore. Neither this information nor any opinion expressed constitutes a solicitation to buy or sell foreign exchange or any futures or options or OTC products. FXecute® is a registered trademark in the United Kingdom and a registered community trademark in the European Community for and for the benefit of INTL FCStone Ltd. IFL is a wholly owned subsidiary of INTL FCStone Inc. INTL FCStone Inc. is a public company based in the United States, listed on the NASDAQ stock exchange (symbol "INTL") and regulated by the US Securities and Exchange Commission. All financial information and filings are public and can be viewed on the website of the Securities and Exchange Commission or on our website www.intlfcstone.com. INTL FCStone Ltd is certified by the BSI to ISO/IEC 27001:2013 [Certificate No. IS 583823].

© 2018 INTL FCStone Inc. All Rights Reserved.

We are proud to present to you the NABC Magazine 2020.

2020 Will be the first year of implementation of the Africa Strategy that was launched by the Dutch Private Sector late 2019, and to which NABC has proudly contributed. We are looking forward to put this strategy in action with concrete plans and objectives.

We also look forward to the entering into force of the African Continental Free Trade Agreement in July 2020. This agreement can be of enormous benefits, but it is crucial that the 54 African countries continue taking the right actions, in the best spirit of the agreement.

Economic diplomacy, we feel, is an important aspect that embassies in Africa and Europe should focus on; playing a leading role in attracting foreign companies for trade and investments. NABC, and our 300 members and other stakeholders will be instrumental for the success of this.

At NABC, we look forward to 2020 and the commencement of a series of exciting projects, including the *GrowCongo! Invest in Agriculture* Forum on the 25th of February. Have a great read!

Peter de Ruiters, Managing Director

Nous sommes fiers de vous présenter le magazine NABC 2020.

2020 Sera la première année d'implémentation de la Stratégie pour l'Afrique lancée par le secteur privé néerlandais fin 2019, et à laquelle NABC a fièrement contribué. Nous sommes impatients de mettre cette stratégie en œuvre avec des plans et des objectifs concrets.

Nous attendons également avec intérêt l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange continental africain en juillet 2020. Cet accord peut apporter d'énormes bénéfices, mais il est crucial que les 54 pays africains continuent à prendre les bonnes mesures, dans le meilleur esprit de l'accord.

La diplomatie économique, à notre avis, est un aspect important sur lequel les ambassades en Afrique et en Europe devraient se concentrer : jouer un rôle de premier plan pour attirer les entreprises étrangères à faire des affaires et investir. Nous NABC, nos 300 membres et d'autres acteurs joueront un rôle déterminant dans le succès de cette initiative.

Au NABC, nous attendons avec impatience 2020 et le début d'une série de projets passionnants, y compris le forum « *GrowCongo ! Investir dans l' Agriculture* » le 25 février.

Peter de Ruiters, Directeur Général



COLOPHON

Editor in Chief

Arne Doornebal

Stories

Marina Diboma, Maartje Broeijer,
Guna Alvika, Rosmarijn Fens,
Arne Doornebal.

Translations

Djamila Benabdallah, Laura Brunello,
Emily Umpleby

Layout

Koen Verbeek
www.studiokoenverbeek.nl
Tel: +31 (0)6 36 05 02 04

Advertisements

info@nabc.nl

Image Credits

Ruben May, Hans de Vries,
Cover: Use of drones at a tea
plantation in Uganda. Image: CTA.

Printing

Drukwerkconsultancy
Veilingweg 69
3981 PB Bunnik
Tel: +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

NABC Magazine

is a publication by the
Netherlands-African
Business Council



About NABC À propos de NABC

- 7 About NABC / À propos de NABC
- 8 Meet the NABC Team / Rencontrez l'équipe NABC
- 9 The NABC Board / Membres du conseil de NABC
- 10 Our activities in 2019 / Nos activités en 2019
- 11 Trade Missions / Missions Commerciales
- 13 Events / Événements
- 14 Sector-Specific Approach / L'approche Sectorielle
- 16 Doing Business in Africa Award/
Notre "Doing Business in Africa Award"
- 17 Our new country strategy / Notre nouvelle stratégie pays
- 52 List of all NABC Members / Les Membres de NABC

Follow NABC



@NABC1946



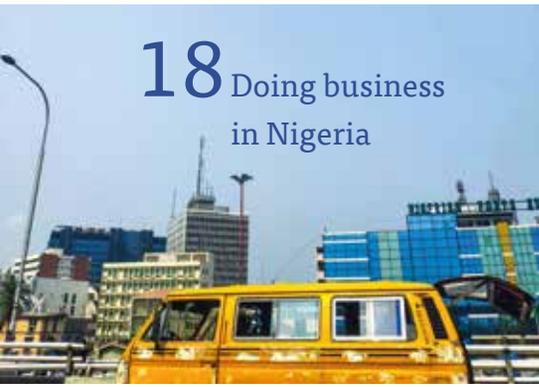
@Netherlands-African Business
Council (NABC)



@ZakendoenAfrika



YouTube @Netherlands African
Business Council (NABC)



18 Doing business in Nigeria



22 Egypt: Open for business



28 AI in Ethiopia

18 Doing business in Nigeria / *Faire des affaires au Nigeria*

22 Egypt: Open for Business / *Égypte : ouverte aux affaires*

32 AfCFTA in **10** facts

Innovation in Africa

Innovation en Afrique

28 Artificial Intelligence from Addis Abeba / *Intelligence artificielle de Addis Abeba*

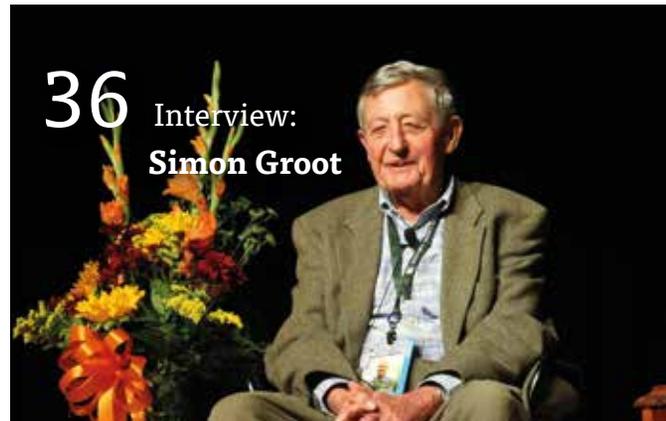
32 10 Things you should know about the African Continental Free Trade Agreement / *10 choses à savoir à propos de l' Accord de libre-échange continental Africain*

36 Interview with Simon Groot, winner of the World Food Prize / *Entretien avec Simon Groot, gagnant du Prix Mondial de l'alimentation*

40 Blue-Green trade missions / *Les missions commerciales Blue-Green*

44 The Promise of 'Digital Agriculture' / *La promesse de l' agriculture numérique*

48 International investors are welcome in Congo / *Les investisseurs internationaux sont les bienvenus en République du Congo*



36 Interview: **Simon Groot**



44 GrowCongo!

Broad range of varieties

For different markets and growing circumstances

Rijk Zwaan offers a wide range of high-quality vegetable varieties. We select and test them thoroughly to ensure their suitability for growing in Africa.

www.rijkwaaanfrica.com

Sharing a healthy future



ONE STOP TRUCK CENTRE



1,000 new trucks in stock ready for export to Africa

Specialist in supply of new trucks and 4x4's, of all well known brands.
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 TRADING

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





Right: The EU-Ethiopia Business Forum in Brussels, May 2019. Mr. Dougie Brew (Unilever) and Mr. Melaku Ezezew, President of the Ethiopian Chamber of Commerce and Sector Associations.

About NABC

NABC is the leading organisation for trade and investment facilitation for Africa based in the Netherlands. We strongly believe that the private sector has a crucial role to play towards an Africa that is economically thriving and globally competitive in trade and investment. NABC's purpose is to inform, inspire, catalyse and connect businesses with Africa's opportunities.

À propos de 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 aux opportunités en Afrique.

NABC's Key Activities are:
Les produits et services phares de NABC:

Trade missions
Missions commerciales

Member support
Support aux membres

Strategic programs
Programmes stratégiques

Events
Évènements

NABC in numbers NABC en bref:



Meet the NABC team L'equipe NABC



Peter de Ruiter
Managing Director



Marina Diboma
Director



Mackenzie Masaki
Director



Evan Lazar
Finance



Judith van der Horst
Community & Insights



Dennis Acquaye
Community & Insights



Arne Doornebal
Strategic Regions &
Media Relations



Maloe de Reuver
Strategic Regions



Guna Alvika
Strategic Regions



Myrthe Van der Gaast
Strategic Regions



Anitra van der Kraan
Agribusiness



Hilde Duns
Agribusiness



Ivo Van der lee
Agribusiness



Rosmarijn Fens
Africa Works!



**Musa Habila
Ebiloma**
Seeds 4 Change,
Nigeria



Kabir Ademoh
Seeds 4 Change,
Nigeria



Solome Mmakasa
Kukua na Kuku,
Tanzania



Maria Verschoof
Kukua na Kuku,
Tanzania

Interview Simone Filippini

According to Ms. Simone Filippini, NABC's new board member, "Africa is an extremely important continent with enormous challenges, but also enormous potential. Though, I must add that we should not speak of one Africa, as it consists of 54 different and very diverse countries. Generally speaking, Africa has a very young, incredibly active, dynamic and potentially successful population. NABC can contribute to developing that potential by finding optimal matches between African and Dutch companies and in that way create strong win-win opportunities."

"Various Dutch organisations, jointly making investments and providing training, internships and education at the same time, make for a more systemic contribution to positive change. Also, the exchange of knowledge and technology will lead businesses to prosper. Think of innovations like the use of drones, satellites and mobile phones to optimise agricultural processes and sales for African farmers, who otherwise would not have access to any support. I have a special focus on female entrepreneurship, because women entrepreneurs represent a huge potential, but face specific and sustained barriers in their attempts to set up businesses and make them flourish. If we do not pay specific attention to this, women will continue to lag behind, despite their huge potential!" Ms. Filippini explained.

To conclude, Ms. Filippini stressed that "the new Africa Strategy from the Dutch private sector has shown that the economic opportunities in Africa are being recognised more and more. As a result, this will have a positive influence on the future of NABC and all companies that have invested in Africa."



D'après Mme Simone Filippini, nouveau membre du conseil d'administration du NABC, « l'Afrique est un continent extrêmement important avec d'énormes défis, mais aussi avec un énorme potentiel. Toutefois, je dois ajouter que nous ne devrions pas parler d'une seule Afrique, car elle se compose de 54 pays différents qui sont très divers. D'une manière générale, l'Afrique a une population très jeune, incroyablement active, dynamique et potentiellement prospère. Le NABC peut contribuer à développer ce potentiel en trouvant des jumelages optimaux entre les entreprises africaines et néerlandaises, créant ainsi de fortes opportunités mutuellement bénéfiques »

« Diverses organisations néerlandaises qui investissent conjointement et qui offrent aussi des formations, des stages et des cursus éducatifs contribuent de manière plus systémique à un changement positif. De plus, les échanges de connaissances et de technologies permettront aux entreprises de prospérer. Pensez aux innovations comme l'utilisation de drones, de satellites, et de téléphones portables pour optimiser les processus agricoles et les ventes des agriculteurs africains qui, autrement, n'auraient accès à aucun support. J'accorde une attention particulière à l'entrepreneuriat féminin, car les femmes entrepreneurs représentent un potentiel énorme, mais elles se heurtent à des obstacles spécifiques et persistants lors de leurs efforts pour créer des entreprises et les faire prospérer. Si nous n'y accordons pas une attention particulière, les femmes continueront d'être à la traîne, malgré leur énorme potentiel ! » a expliqué Mme Filippini.

Pour conclure, Mme Filippini a souligné que « la nouvelle stratégie pour l'Afrique du secteur privé néerlandais a montré que les opportunités économiques en Afrique sont de plus en plus reconnues. En conséquence, ceci aura une influence positive sur l'avenir du NABC et de toutes les entreprises qui ont investi en Afrique. »

The supervisory board

Frank Nagel
Rabo Partnerships

Simone Filippini
Leadership4SDGS Foundation

Leontine van Hooff
GreenDreamCompany

Victor Langenberg
Acacia Water

Membres du conseil

An overview of our activities in 2019



NABC is an expert organiser of trade missions to and from African Countries. Trade missions are an important instrument for internationally oriented businesses to establish relevant networks abroad. NABC works with many parties, including the Dutch Government and Dutch Embassies in Africa, African Embassies, local chambers of commerce, sector organisations and local consultants to ensure you get the most out of your trade mission!

These missions are excellent opportunities to establish local contacts, get a taste of the local business climate and get to know other Dutch companies active in Africa. NABC also facilitates incoming trade missions and governmental or mixed delegations from all over Africa. These incoming missions include matchmaking, company visits and knowledge exchange.



Participants during field visits of the outgoing Blue-Green (Irrigation) Mission to Ghana.

“The NABC trade mission to Ghana gave us useful insights in the West-African irrigation sector and its potential. On top of that we connected very well with the other participants. We are now in serious talks about a partnership that involves both a Ghanaian company as well as multiple Dutch participants.

Frank Kalff, Business Development Director, Mega Group Export BV

NABC est un expert en organisation de missions commerciales en provenance et à destination des 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 collabore avec différentes parties telles que le gouvernement néerlandais et ambassades néerlandaises en Afrique, les ambassades africaines en Europe, des chambres de commerce, des organisations professionnelles sectorielles du secteur privé, des consultants locaux etc., afin d'obtenir les meilleurs résultats et bénéfices de votre mission!

Ces missions sont d'excellentes occasions pour établir des contacts locaux, pour « goûter » au climat d'affaires et rencontrer d'autres entreprises néerlandaises actives en Afrique. NABC est expert en organisation de missions avec délégations commerciales, gouvernementales et délégations mixtes. Nous amenons des délégations de tous les coins de l'Afrique aux Pays-Bas pour rencontres, visites d'entreprises et échange de connaissances.



Participants during field visits of the incoming Sahel Trade Mission.

New trucks for the construction and mining industry

Worldwide export of new trucks, trailers, 4x4's and parts. Immediate availability from own stocks, ready-to-go! Quality. Reliability. Availability.

pktrucks.com

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



remco
ruimtebouw

**PERFECT SOLUTIONS
FOR EFFICIENT
INDUSTRIAL HALLS**

Production facilities and warehouses for all kinds of industries worldwide.

WWW.REMCO.NL

CHALLENGE US, AND TRY OUR QUALITY AND SERVICE!

For decades a high-end producer and exporter of a wide variety of high-quality fertilizers suitable for agriculture, horticulture and floriculture.

SIMONIS

FERTILIZERS B.V.



Wilhelminalaan 4, 6641 DG
Beuningen, The Netherlands

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



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

Organic Fertilizers

AGRICOLD
100% natural fertilizer
OMRI



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

EVENTS

You can connect with the NABC community of Africa-focused entrepreneurs and other Africa-minded people during our events. The network itself is celebrated during the New Year's Reception, while towards the end of every year we dine and wine with African ambassadors from The Hague and Brussels, at the Rabobank Headquarters.

Country Events:

NABC hosts on a regular basis a Country specific event. This is often done in partnership with the Dutch Enterprise Agency (RVO) or an African Embassy. In 2019, we hosted country events about Ghana, Algeria, Côte d'Ivoire, Ethiopia and Cameroon.

FAB Forum

Our Francophone Africa Business (FAB) Forum sets the scene for Francophone Africa Business. The FAB Forum, held for the 5th time in 2019, brought together once again more than 80 high-level delegates from Francophone Africa to the Netherlands. The event offered unparalleled matchmaking and a unique opportunity to the African entrepreneurs to learn and build upon Dutch expertise.



Participants of the FAB Forum 2019. Photo: Ruben May.

Africa Works!

Africa Works! is the leading event in the Netherlands about Doing Business in Africa. It is held every two years, most recently in 2019 under the theme 'Future African Cities.' We welcomed Ahmed Aboutaleb, the mayor of Rotterdam, as a keynote speaker. Also the Dutch water envoy, Henk Ovink, shared his vision on climate resilient cities. And we heard from Samuel Alemayehu, the founder of the Reppie energy facility in Ethiopia. Earlier editions of Africa Works! were graced by keynote speakers such as Queen Maxima, Lilianne Ploumen, then Minister of Foreign Trade and Development and Amine Bouabid, CEO of the Bank of Africa.



Ugandan ambassador Ms. Mirjam Blaak during Africa Works! 2019. Photo: Hans de Vries.

Durant nos événements, il est possible de créer des liens avec la communauté des entrepreneurs et entreprises qui partagent les même visions et ambitions sur l'Afrique que les vôtres. Le réseau NABC est célébré durant le cocktail du nouvel an. Vers de la fin d'année nous dînons et trinquons avec les ambassadeurs Africains provenant de La Haye et de Bruxelles. Ce dîner a lieu au siege de la Rabobank.

Évènements pays

NABC organise régulièrement des événements spécifiques sur un pays ou une région, cela est souvent en partenariat avec le gouvernement, surtout avec l'Agence Néerlandaise pour les Entreprises (RVO) ou avec une ambassade Africaine. En 2019, nous avons organisé des événements touchant à toutes les régions en Afrique notamment concernant les pays suivants: le Ghana, l'Algérie, la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie et le Cameroun.

Forum FAB

Le Forum Économique de l' Afrique Francophone (FAB) de NABC ouvre la voie pour faire des affaires en Afrique francophone. Le Forum FAB 2019 a attiré plus de 80 délégués de haut niveau de l'Afrique francophone vers les Pays-Bas. L'événement a offert une mise en relation inégalée et en même temps une opportunité unique pour les entrepreneurs africains de faire connaissance avec, et de tirer partie de l'expertise néerlandaise.

Africa Works !

Africa Works! est le principal événement commercial aux Pays-Bas consacré aux affaires en Afrique. L'évènement se tient tous les deux ans, le dernier en 2019 ayant pour thème "Futures Villes Africaines". Nous avons accueilli Ahmed Aboutaleb, maire de Rotterdam, en tant que intervenant. L'envoyé diplomatique néerlandais de l'Eau, Henk Ovink, a également partagé sa vision des villes résilientes au changement climatique. Nous avons également entendu Samuel Alemayehu, fondateur de la centrale énergétique Reppie en Éthiopie. Les éditions précédentes de Africa Works! ont également accueilli des intervenants tels que la reine Maxima, Lilianne Ploumen, alors ministre du Commerce Extérieur et du Développement, et Amine Bouabid, directeur général de la Groupe Bank of Africa.

Sector Specific Approach

In today's highly competitive world, business success for Dutch companies in Africa can only be achieved by working together. Examples of our Sector Specific Approach include the Dutch roundtable Oil & Gas for Africa and the following programs:

Dutch Africa Poultry Platform

A platform exploring business and market entry opportunities for the Dutch Poultry Sector in Africa. The focus of the Platform is to bring the integrated Dutch value proposition in the poultry industry to new African markets. An integrated approach increases the chances of success whilst reducing each individual company's risk exposure. The DAPP meets on a quarterly basis.

Strengthening the vegetable seeds sector in Nigeria

In Kano, Northern Nigeria, the use of hybrid seeds isn't very common. Yet, the use of these seeds and application of good agricultural practices can significantly increase yields. A consortium of five Dutch seed companies and one biological crop protection company have partnered to work on a three-year programme called 'Seeds 4 Change'(S4C). NABC is coordinating this program since January 2019 in the Netherlands and Nigeria. NABC's team based in Kano works on setting up of trial and demonstration farms, capacity building and training of local farmers and coordinating S4C educational events.

Strengthening the poultry sector in Tanzania

Poultry meat is regarded as a more affordable alternative to animal protein in Africa because of its lower production cost, compared to beef. Many African countries import frozen chicken to the detriment of local industries. Tanzania is making bold steps towards being less dependent on imports whilst promoting and building its own industry. A group of Dutch companies is working together in Tanzania to strengthen their relationship with the Tanzanian poultry companies, in a three-year programme called Kukua na Kuku.

Increasing spices import from Madagascar and Tanzania

Madagascar and Tanzania are known for producing spices that include cloves, cinnamon, ginger, cardamom and vanilla. NABC's New Origins Sustainable Spices (NOSS), deals with spices and is focused on these countries. Dutch companies group together and jointly visit production farms in the two countries, advise the local companies on farming techniques, improve quality standards and output requirements. The local team of the NOSS programme collects information from the field, gives trainings to model farmers, has an open dialogue with local governmental institutions and raises awareness regarding organic and innovative farming.

The three Impact Clusters are partly subsidised by the Dutch government and partly by the Dutch companies.

Dans le monde concurrentiel d'aujourd'hui, le succès commercial des entreprises néerlandaises en Afrique ne peut être atteint qu'en travaillant ensemble. Parmi les exemples de notre approche sectorielle spécifique, citons la table ronde néerlandaise « **Pétrole et Gaz pour l'Afrique** » ainsi que les programmes suivants :

Plateforme avicole Pays-Bas Afrique

Une plateforme dédiée au secteur avicole néerlandais qui explore les opportunités d'affaires en Afrique dont l'objectif est d'exporter le modèle néerlandais de chaîne de valeur avicole intégrée vers de nouveaux marchés africains.

Renforcement du secteur des semences potagères dans le nord du Nigéria

A Kano, au Nigéria, l'utilisation de semences hybrides n'est pas courante. Pourtant, leur utilisation et l'application de bonnes pratiques agricoles peuvent augmenter considérablement les rendements. Cinq entreprises semencières néerlandaises et une entreprise de protection des cultures biologique ont collaboré au sein d'un consortium sur un programme triennal intitulé " Seeds 4 Change" (Semences pour le Changement). Le NABC coordonne ce programme depuis janvier 2019 aux Pays-Bas et au Nigéria.

Renforcement du secteur avicole en Tanzanie

De nombreux pays africains importent du poulet congelé au détriment des industries locales. La Tanzanie s'efforce de réduire sa dépendance des importations tout en promouvant et en développant sa propre industrie. Un groupe d'entreprises néerlandaises travaille en Tanzanie pour renforcer leurs relations avec les entreprises avicoles locales dans le cadre d'un programme triennal appelé Kukua na Kuku.

Augmentation des importations d'épices de Madagascar et de Tanzanie

Madagascar et la Tanzanie sont réputés pour leur production d'épices comme le clou de girofle, la cannelle, le gingembre, la cardamome et la vanille. New Origins Sustainable Spices (NOSS) au sein du NABC, se spécialise dans les épices dans ces pays. Les entreprises néerlandaises se regroupent pour visiter ensemble les exploitations agricoles des 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 et donne des formations aux agriculteurs.

Ces trois « Impact Clusters » sont subventionnés en partie par le gouvernement néerlandais et en partie par les entreprises néerlandaises.



Victor Langenberg



Gariiep Dam Wall,
Free State, South
Africa / Barrage de
Gariiep, État libre,
Afrique du Sud
Photo: South
African Tourism

'Water management as the basis for successful trade'

The Dutch created Holland. This saying, referring to how the Netherlands managed to tame their waters, is widely known in Africa. 'I cannot think of better advertisement for our country than that,' said Victor Langenberg, NABC board member and a renowned water expert at Acacia Water.

Why should The Netherlands focus more on water?

Langenberg: "I see the new Dutch Africa Strategy as an encouraging step. It is time to take action. Africa's priorities lie mainly in three areas: Agriculture, Water and Energy. These are connected, forming a 'nexus'. Water is key. Without water there can be no soil formation or agriculture. Without hydropower, Africa's energy production would drop by 25%. It is living with water and developing new tools for water management in which the Netherlands are smart."

How can that experience be beneficial for Africa?

"We have seen that even for East Africa -that holds a quarter of all surface fresh water in the world and the largest share of the world's uncultivated arable land- water presents a big threat when the water becomes too much, too little or too dirty. So, lack of water resources is not a problem, lack of management is. The Dutch can share their experiences with Africa. We have a lot to do, and we must be serious about cooperating together."

Why is it not happening yet?

"It needs a smart vision. Improving watersystems in a developing area needs investments and interest. However, this can generate more jobs and increase food and energy production. The NABC emphasises on this important sector by bringing together companies, knowledge institutions, governments and financing institutions that can jointly develop flagship projects, which contribute to the SDGs."

La gestion de l'eau comme base d'un commerce fructueux

Les Hollandais ont créé la Hollande. Ce dicton, qui fait référence à la façon dont les Pays-Bas ont réussi à apprivoiser leurs eaux, est largement connu en Afrique. « Je ne peux penser à une meilleure publicité pour notre pays que celle-ci » a déclaré Victor Langenberg, membre du conseil d'administration de NABC et expert renommé en matière d'eau chez Acacia Water.

Pourquoi les Pays-Bas devraient-ils se concentrer davantage sur l'eau ?

Langenberg : « Je considère la nouvelle stratégie néerlandaise africaine comme une étape encourageante. Il est temps d'agir. Les priorités de l'Afrique se situent principalement dans trois domaines : l'agriculture, l'eau et l'énergie. Ils sont reliés entre eux, formant ainsi un « triptyque ». L'eau est la clé. Sans eau, il ne peut y avoir ni formation de sol, ni agriculture. Sans l'hydroélectricité, la production d'énergie de l'Afrique diminuerait de 25 %. Vivre entouré d'eau et développer de nouveaux outils de gestion de l'eau, ce sont les domaines dans lesquels les Pays-Bas sont intelligents. »

Comment cette expérience peut-elle être bénéfique pour l'Afrique ?

« Nous avons vu que même pour l'Afrique de l'Est - qui détient un quart des ressources en eau douce de surface de la planète et la plus grande partie des terres arables non cultivées du monde - l'eau représente une grande menace lorsque qu'il y a soit trop d'eau, soit trop peu ou que l'eau est trop sale. Ainsi, le manque de ressources en eau n'est pas un problème, c'est le manque de gestion qui l'est. Les Néerlandais peuvent partager leurs expériences avec l'Afrique. Nous avons beaucoup à faire, et nous devons nous montrer sérieux au sujet de collaborer tous ensemble. »

Pourquoi n'est-ce pas encore le cas ?

« Une vision intelligente est nécessaire. L'amélioration des systèmes d'eau dans une région en développement nécessite des investissements et de l'intérêt. Toutefois, cela peut générer plus d'emplois et augmenter la production alimentaire et énergétique. Le NABC met l'accent sur cet important secteur en réunissant des entreprises, des institutions de connaissance, des gouvernements et des institutions de financement qui peuvent développer conjointement des projets phares qui contribuent aux SDG » .

Closing the Loop

Every year during the Ambassadors Dinner, the 'Doing Business in Africa' (DBA) award is presented to one of NABC's notable members. This award aims to reward a company's contribution to sustainable and inclusive economic development within Africa. "Our business philosophy is to create value locally. So receiving an award that acknowledges what we do is crucial," explained Mr. Joost de Kluijver, Founder of DBA 2019 winner *Closing the Loop* (CtL).

At present, electronic waste is the fastest growing waste stream in the world. CtL offers circular services for telecom. When one phone is used in Europe, CtL compensates it by responsibly collecting and recycling a scrap phone in Africa. "As a company, we have shown that it is possible to turn a large waste problem into economic and social value, and valuable raw materials," said Mr. Reinhardt Smit, the Supply Chain Director. So far, the company has rescued 2.5 million telephones from being dumped, generating income for more than 2000 people who collect the phones.

"It was very strange that in a continent where telephones were incredibly important and created much value, there was nowhere on the continent to properly recycle a telephone," Mr. de Kluijver said about his motives for setting up CtL. It is currently not possible to recycle e-waste in Africa. "We want to show that circularity can work in developing countries by recycling locally," Mr. Smit added. "Our goal is to set up a recycling plant in Africa in the next three to five years". "Winning the award motivates us to bring attention and visibility to the benefits of circularity," Mr. de Kluijver expressed. *Closing the Loop* hopes to show the relevance of implementing circular aspirations of multinationals in Africa. "Let's make the world better today, not tomorrow," Mr. Smit concluded.

Prix « Faire des Affaires en Afrique » pour *Closing the Loop*



L-R: Sammy Reynaert (NileDutch), Marina Diboma (NABC), Joost de Kluijver (*Closing the Loop*), Peter de Ruiter (NABC), Adel Lünz (Van Vliet Automotive Group) and Mackenzie Masaki (NABC). Left: Joost de Kluijver during his speech. Photos: Ruben May.

Chaque année, lors du dîner des ambassadeurs, le prix « Faire des Affaires en Afrique » (DBA en anglais) est décerné à l'un des membres les plus éminents du NABC. Ce prix vise à récompenser la contribution d'une entreprise au développement économique durable et inclusif en Afrique. « Notre philosophie d'entreprise vise à créer de la valeur localement. Donc, recevoir un prix qui reconnaît ce que nous faisons est crucial », a expliqué M. Joost de Kluijver, fondateur de *Closing the Loop* (Boucler la Boucle), gagnant du DBA 2019.

À l'heure actuelle, les déchets électroniques constituent le flux de déchets qui croît le plus rapidement dans le monde. *Closing the Loop* (CtL) offre des services circulaires pour les télécommunications. Lorsqu'un téléphone est utilisé en Europe, CtL le compense en collectant et recyclant de manière responsable un téléphone usagé en Afrique. « En tant qu'entreprise, nous avons montré qu'il est possible de transformer un important problème de déchets en valeur économique et sociale et en matières premières précieuses », a déclaré M. Reinhardt Smit, directeur de la chaîne logistique. Jusqu'à présent, l'entreprise a sauvé 2,5 millions de téléphones du dépotoir, générant ainsi des revenus pour les plus de 2000 personnes qui collectent les téléphones.

« Il était très étrange que, dans un continent où les téléphones étaient incroyablement importants et créaient beaucoup de valeur, il ne se trouvât aucun endroit sur le continent où recycler correctement un téléphone », a déclaré M. de Kluijver au sujet de ses raisons pour la création de CtL. Il n'est actuellement pas possible de recycler les déchets électroniques en Afrique. « Nous voulons montrer que la circularité peut fonctionner dans les pays en développement en recyclant localement », a ajouté M. Smit. « Notre objectif est d'implanter une usine de recyclage en Afrique dans les trois à cinq prochaines années ».

« Gagner ce prix nous motive à attirer l'attention sur les avantages de la circularité et à les rendre visibles », a déclaré M. de Kluijver. *Closing the Loop* espère montrer la pertinence de la mise en œuvre des aspirations circulaires des multinationales en Afrique. « Rendons le monde meilleur aujourd'hui, n'attendons pas demain » a conclu M. Smit.

Following the adoption of a joint 'Africa Strategy' by the Dutch Private Sector, the NABC has appointed country representatives within its team. NABC was part of the group of organisations that drafted this strategy, led by the largest Dutch employers' federations: VNO-NCW and MKB Nederland. Others included the Dutch development bank FMO, NLinBusiness, DECP and PUM.

The new strategy was handed over to Dutch Prime Minister Mr. Mark Rutte by VNO-NCW Chairman, Mr. Hans de Boer on November 26th. Mr. De Boer then presented the new strategy to a group of 25 African ambassadors and embassy representatives during NABC's annual Ambassadors Dinner.

"The Netherlands is one of the main investors in Africa," Mr. De Boer said during his speech. "Dutch companies such as Phillips, Unilever and Heineken have all been operating in Africa for a long time. Dutch companies must be better orientated towards Africa and the many opportunities of the continent. Why? Because trade is Good. Dutch companies must therefore 'do good trade'. And they also have to 'trade good', meaning that there is growth both for the Netherlands and Africa," Mr. De Boer said.

The Africa strategy focuses on countries where the Dutch already have strong business ties with and is seen by the NABC as an encouragement to increase its strategic hubs in Africa. Current active business hubs operate in Ghana (GNBCC), Algeria (CAAN), Kenya (Netherlands Business Hub) and South Africa (Holland Business Chamber South Africa).

The NABC is proud to have contributed to the drafting of the Africa Strategy and is ready for implementation. The following NABC staff members have been appointed as contact persons for matters relating to the focus countries:

Egypt	Rosmarijn Fens
South Africa	Judith Van der Horst
Nigeria	Peter de Ruiter
Ethiopia	Hilde Duns
Morocco	Anitra van der Kraan
Algeria	Peter de Ruiter
Côte d'Ivoire	Maloe de Reuver
Kenya	Mackenzie Masaki
Tunisia	Arne Doornebal
Ghana	Dennis Acquaye
Tanzania	Mackenzie Masaki
Mauritius	Guna Alvika
Mozambique	Ivo van der Lee
Uganda	Arne Doornebal
Senegal	Maloe de Reuver
Rwanda	Myrthe van der Gaast
Sahel region	Marina Diboma
Republic of Congo	Marina Diboma

Suite à l'adoption d'une " Stratégie Afrique " pour le secteur privé néerlandais, le NABC a nommé des responsables pays. Le NABC a été l'une des organisations qui ont rédigé cette stratégie. Parmi les autres, citons la plus grande fédération patronale néerlandaise : VNO-NCW et MKB Nederland, ainsi que la Banque néerlandaise pour le développement FMO, NLinBusiness, DECP et PUM.

La nouvelle stratégie a été remise au Premier ministre néerlandais, M. Mark Rutte, par le président de VNO-NCW, M. Hans de Boer, le 26 novembre. M. De Boer a ensuite présenté la nouvelle stratégie à un groupe de 25 ambassadeurs africains et représentants d'ambassades lors du dîner annuel des ambassadeurs du NABC.

"Les Pays-Bas sont l'un des principaux investisseurs en Afrique ", a déclaré M. De Boer lors de son discours. "Des entreprises néerlandaises telles que Phillips, Unilever et Heineken sont toutes présentes en Afrique depuis longtemps. Les entreprises néerlandaises doivent être mieux orientées vers l'Afrique et les grandes opportunités du continent. Pourquoi ? Parce que le commerce est bon. Les entreprises néerlandaises doivent donc "faire du bon commerce". Et ils doivent aussi "bien commercer", ce qui signifie qu'il y a de la croissance tant pour les Pays-Bas que pour l'Afrique ", a dit M. De Boer.

La stratégie pour l'Afrique se concentre sur les pays avec lesquels les Néerlandais entretiennent déjà des liens commerciaux étroits et est considérée par le NABC comme un encouragement à accroître ses centres stratégiques en Afrique. Les centres d'affaires actuellement en activité sont situés au Ghana (GNBCC), en Algérie (CAAN), au Kenya (Netherlands Business Hub) et en Afrique du Sud (Holland Business Chamber South Africa).

Le NABC est fier d'avoir contribué à l'élaboration de la Stratégie pour l'Afrique et est prêt pour sa mise en œuvre. Les membres suivants du personnel du NABC ont été nommés comme contacts pour les questions relatives aux pays cibles :

Égypte	Rosmarijn Fens
Afrique du Sud	Judith van der Horst
Nigéria	Peter de Ruiter
Éthiopie	Hilde Duns
Maroc	Anitra van der Kraan
Algérie	Peter de Ruiter
Côte d'Ivoire	Maloe de Reuver
Kenya	Mackenzie Masaki
Tunisie	Arne Doornebal
Ghana	Dennis Acquaye
Tanzanie	Mackenzie Masaki
Île Maurice	Guna Alvika
Mozambique	Ivo van der Lee
Ouganda	Arne Doornebal
Sénégal	Maloe de Reuver
Rwanda	Myrthe van der Gaast
Région du Sahel	Marina Diboma
République du Congo	Marina Diboma



Thessa Brongers-Bagu: Doing business in Nigeria means to **be prepared, to have your plan A, B and C** ready

Thessa Brongers-Bagu is known as a successful consultant, entrepreneur and investor who co-founded, among others, Ace Green Crops Ltd and Naijalink Limited. In 2006, Thessa moved to Nigeria to specialise in assisting foreign companies in accessing the Nigerian market, and developing their business there. Thessa gave us her insights into doing business on the African continent, and specifically her country of specialisation Nigeria.



“I try to get the right people together to create business and make sure there is a win-win situation.”

Thessa Brongers-Bagu

What motivated you to pursue a career in business development in Nigeria?

Thessa Brongers-Bagu: “My first answer is always that one in 37 people in the world is Nigerian; by 2050, Nigeria will be the third largest country in the world in terms of population. It is a very dynamic and economically progressive country, 63 percent of the population is under the age of 25; everyone uses the internet and they have a digital economy and a relatively well educated population. However, Nigeria is still enormously dependent on imports. The country is trying to change this, but in the intermediate phase there are many opportunities for exporting. In the long-term, there is the opportunity to settle in Nigeria and to help companies start producing locally, etc. Therefore, there is a very large market with a limited group that has real money to invest. In Nigeria, everything is still possible.”

What was your own experience with approaching the market in Nigeria?

“It has been 13 years since I started a business, and I must say that I received a lot of cooperation from the Nigerians, because Europeans and European companies are still seen as quality. Therefore, my company was not seen as competition but more as an addition to the country. Moreover, I promote Nigeria. At the same time, I am not going to lie about the many challenges the country has, but I try to get the right people together to create business and make sure there is a win-win situation.”

What is the biggest challenge you are facing?

“Nothing is easy. For example, I have three internet subscriptions for my office. This is because the first sometimes drops out, the second sometimes randomly does not work for a day, or it may rain and then the third one is better. So one is always made to think in terms of contingency, with plan A, B, and C. The biggest barrier, I think, is that it is very difficult to really know who you are dealing with. Everything is possible, but it just takes a little more time.”

What is your advice to Dutch companies with regard to getting around the obstacles of doing business in Nigeria?

“Firstly, it is best to ignore most of what is said about the country. It has often been the case that Nigeria’s bad reputation has been maintained by foreign companies who seek to detract competition from the country. Secondly, you have to research the market and understand what the market needs. If there is very little formal economy in your sector this does not mean that the country does not work. The informal sector is often very efficient, so build on it instead of ignoring the possibilities the sector brings.”

What factors lead to success when entering the market?

Know very well what is your proposition is. You have to adapt to the Nigerian market. If your product does well in Kenya, this does not necessarily apply to Nigeria too. You should also make sure you have trustworthy people around you. Then you have to make sure you build a network and maintain good relationships with the people you work with. At the same time, however, you have to make sure that your product or service is affordable or offers a cost-saving solution, because even though you have companies with a lot of money (such as banks), their customers are generally poor. Thus, you have to come up with a price-sensitive strategy. Finally, I think you should have a long-term commitment. These are the companies that grow every year and maintain stability within the market.

Do you encourage Dutch companies to set up a local branch instead of exporting goods?

“A big difference between African and European economies is that in Africa, you work with a relationship economy. This means that you should have a network, you should get to know the people you work with, substantiate, build and maintain the relationship; it takes time. In many countries it is therefore better to work with a local partner who already has a solid network. This saves a lot of time and prevents you from possibly getting in business with the wrong people. However, if you want to be successful in Nigeria, you have to set up a local branch and settle in Nigeria for the long-term. Only then you can really beat your competition.” ☺

Thessa Brongers-Bagu : Faire des affaires au Nigeria signifie avoir vos plans A, B et C toujours prêts

Thessa Brongers-Bagu est connue comme étant une consultante, entrepreneuse et investisseuse éprouvée qui a co-fondé, entre autres, Ace Green Crops Ltd et Naijalink Limited. En 2006, Thessa s'est installée au Nigéria pour se spécialiser dans l'assistance aux entreprises étrangères qui souhaitent accéder au marché nigérian et y développer leurs activités. Thessa nous a donné son point de vue sur la façon de faire des affaires sur le continent africain, et plus particulièrement dans son pays de spécialisation, le Nigéria.



Qu'est-ce qui vous a motivé à poursuivre une carrière dans le développement des affaires au Nigeria ?

Thessa Brongers-Bagu : "Ma première réponse est toujours qu'une personne sur 37 dans le monde est nigériane; en 2050, le Nigéria sera le troisième pays le plus grand du monde en terme de population. C'est un pays très dynamique qui connaît une économie progressive; 63 pour cent de la population a moins de 25 ans; tout le monde utilise l'internet, ils ont une économie numérique et une population relativement bien instruite. Cependant, le Nigéria est toujours énormément dépendant des importations. Le pays essaie de changer cela, et, dans une phase intermédiaire, il existe de nombreuses possibilités d'exportation. A long terme, il y a la possibilité de s'installer au Nigéria et d'aider les entreprises à commencer à produire localement etc. Il existe donc un très grand marché avec un groupe limité qui a vraiment de l'argent à investir. Au Nigéria, tout est encore possible."



« **J'essaie de réunir les bonnes personnes pour créer des affaires et m'assurer d'avoir une situation gagnant-gagnant.**
Thessa Brongers-Bagu

Quelle a été votre propre expérience en matière d'approche du marché nigérian ?

"Cela fait 13 ans que j'ai créé mon entreprise et je dois soutenir dire que j'ai reçu beaucoup de coopération de la part des Nigériens, parce que les européens et les entreprises européennes sont toujours considérés comme étant de qualité. Par conséquent, mon entreprise n'était pas perçue comme un concurrent, mais plutôt comme un atout pour le pays. De plus, je fais la promotion du Nigéria. En même temps, je ne vais pas mentir sur les nombreux défis que le pays doit relever, mais j'essaie de réunir les bonnes personnes pour générer du business et faire en sorte qu'il y ait une situation gagnant-gagnant".

Quel est le plus grand défi auquel vous devez faire face ?

"Rien n'est facile. Par exemple, j'ai trois abonnements internet pour mon bureau. C'est parce que le premier tombe parfois en panne, le second ne fonctionne pas parfois pendant toute une journée, ou lorsqu'il pleut et puis le troisième est meilleure. On est donc toujours amené à penser en termes de contingence, avec des plans A, B et C. Le plus grand obstacle, à mon avis, c'est qu'il est très difficile de vraiment savoir à qui on a affaire. Tout est possible, mais ça prend un peu plus de temps."

Que conseillez-vous aux entreprises néerlandaises en ce qui concerne les obstacles à surmonter pour faire des affaires au Nigéria ?

"Tout d'abord, il est préférable d'ignorer la plupart de ce qui se dit sur le pays. Il est souvent arrivé que la

mauvaise réputation du Nigéria soit entretenue par des entreprises étrangères qui cherchent à empêcher leurs concurrents de s'installer dans le pays. Deuxièmement, vous devez faire des recherches sur le marché et comprendre ses besoins. S'il y a très peu d'économie formelle dans votre secteur, cela ne signifie pas que le pays n'est pas intéressant pour votre secteur. Le secteur informel est souvent très efficace, il faut donc l'exploiter au lieu d'ignorer les possibilités qu'il offre."

Quels sont les facteurs de succès lors de l'entrée sur le marché ?

Déterminer clairement notre offre. Il faut s'adapter au marché nigérian. Si votre produit fonctionne bien au Kenya, cela ne s'applique pas nécessairement au Nigéria. Vous devez également vous assurer d'avoir des personnes dignes de confiance autour de vous. Ensuite, vous devez vous assurer de bâtir un réseau et de maintenir de bonnes relations avec les gens avec qui vous travaillez. En même temps, vous devez vous assurer que votre produit ou service est abordable ou offre une solution économique, car même si vous avez des entreprises qui ont beaucoup d'argent (comme les banques), leurs clients sont généralement pauvres. Vous devez donc élaborer une stratégie sensible au prix. Enfin, je pense que vous devez avoir un engagement à long terme. Ce sont ces entreprises là qui se développent chaque année et qui se maintiennent de manière stable sur le marché.

Encouragez-vous les entreprises néerlandaises à ouvrir une succursale locale au lieu d'exporter des marchandises ?

"Une grande différence entre les économies africaines et européennes est qu'en Afrique, on travaille avec une économie relationnelle. Cela signifie que vous devez avoir un réseau, que vous devez apprendre à connaître les gens avec qui vous travaillez, authentifier, construire et maintenir la relation ; cela prend du temps. Dans de nombreux pays, il est donc préférable de travailler avec un partenaire local qui dispose déjà d'un réseau solide. Cela vous permet de gagner beaucoup de temps et vous évite de vous lancer dans des affaires avec les mauvaises personnes. Cependant, si vous voulez réussir au Nigéria, vous devez établir une succursale locale et vous installer au Nigéria sur le long terme. C'est seulement alors que vous pourrez vraiment battre vos concurrents." 





Africa Works! 2019 welcomed a high-level public-private delegation from Egypt headed by the **Egyptian Businessmen's Association (EBA)**, one of the oldest business associations in Egypt with currently 550 members. EBA and NABC signed an MoU during Africa Works! with the promise to strengthen the economic ties between the two countries, fitting well in the new Dutch 'Africa Strategy' that was launched in November 2019.

Above: River Nile in Cairo, Egypt (photo: Sherif Moharram).

Last September, NABC's Peter de Ruiter and Rosmarijn Fens travelled to Cairo. During a fully-packed program they met with high-level officials in different ministries, among them the Minister of Agriculture and Land Reclamation, the Chairman of the Suez Canal Economic Zone, the Chairman of New & Renewable Energy Authority (NREA) and many companies.

Egypt's 2030 agenda

Egypt is reforming its economy, following an agreement with the IMF. Main points of the reform agenda include a liberal currency regime (bringing the value of the Pound down by more than half), cutting fuel and utilities subsidies, increasing tax collection and introducing legislation to improve

the business climate and attract foreign investment. Additionally, Egypt introduced a social protection program for the most vulnerable and aims to increase employment for the youth and for women.

Egypt has also embarked on a 2030 agenda including a number of so-called 'mega-projects' like adding new infrastructure to the second Suez Canal, renewable energy projects, major infrastructure investments, rail improvement projects and not to forget the construction of a new administrative capital.

Egypt is the chair of the African Union until early 2020, indicating a rapid amelioration of its international relations. In 2018, inflation was still 20% but dropped down to 8-9% in July 2019. Economic growth has been 5,8% in 2019 and unemployment decreased to 10%. The population of Egypt is almost 100 million now, population growth is 1.9% and expected to reach 140 million people by 2050.

The discovery of the giant Zohr gas field is expected to help make Egypt's industrialisation plans a reality and together with a strong focus on renewable energy has turned the country's power supply from shortage to



⚡ Main challenges in Egypt are in water, energy and agriculture.

Left: Kairo Wan, Ash Shamashargi, Egypt (photo: Sophia Valkova), top: Martket in Cairo, Egypt (photo: Alex Azabache), bottom: Hurghada, Egypt (photo: Nicole Baster).

surplus and Egypt into an energy exporter. Egypt aims to reach 20% renewable energy consumption by 2022 and large projects are currently being implemented in hydro, solar (The BenBan Solar Park is set to become the biggest solar photovoltaic park in the world) and wind.

Egypt and the Netherlands

Trade between Egypt and the Netherlands is unbalanced: Egypt exported for €357 million euros to the Netherlands while Egypt imported for €1,4 billion euros from the Netherlands (Source: International Trade Centre, 2018). The Dutch are less involved in investments compared to the French, the Germans and the British.

The Dutch Embassy in Cairo houses a relatively large economic department, including an agriculture attaché and a Dutch water-expert. Furthermore, the Egyptian-Dutch Business Club, supported by the Dutch Embassy, counts around 100 members and organises informal business meetings.

Challenges and opportunities in Egypt

Main challenges in Egypt are in water, energy and agriculture. Renewable water sources average 59.3 billion cubic meters a year, while water use is 100 billion cubic meters a year. Egypt fills this gap with desalinated water, re-use of drainage water, shallow ground water and treated waste water.

Irrigation is a prime topic as Egypt still has a long way to go regarding water efficiency. Land reclamation in the desert requires smart water technologies and knowledge on soil improvement and offer excellent opportunities for showcasing Dutch knowledge and expertise on irrigation and smart water usage and water management. In agriculture the challenges can be found in post-harvest losses, agriculture value chain, saline farming, training, remote sensing/geo data (climate smart agriculture) and circular agriculture. In energy, the Netherlands and Egypt can cooperate in the development of Egypt as an energy hub, in energy transport and capacity building. 🌀

Cooperation between Egypt and the Netherlands: what to expect in 2020

- An incoming delegation to the Netherlands from the Suez Canal Economic Zone
- An outgoing blue-green (irrigation) mission
- Set-up of a bilateral Chamber of Commerce/Dutch hub in Cairo
- Several inform & inspire events on opportunities in the focus sectors

ÉGYPTE : ouverte aux affaires

Africa Works! 2019 a accueilli une délégation de haut niveau des secteurs public et privé égyptiens, dirigée par l'Association des hommes d'affaires égyptiens (EBA), l'une des plus anciennes associations commerciales en Égypte et qui compte actuellement 550 membres. L'EBA et le NABC ont signé un protocole d'accord pendant Africa Works! avec la promesse de renforcer les liens économiques entre les deux pays, ce qui s'inscrit parfaitement dans la nouvelle " Stratégie pour l'Afrique " lancée par les Pays-Bas en novembre 2019.



Le fleuve du Nil
au Caire, Égypte.
(photo: Spencer
Davis). Left, photo:
Sophia Valkova.

En septembre dernier, Peter de Ruyter et Rosmarijn Fens du NABC se sont rendus au Caire. Au cours d'un programme bien rempli, ils ont rencontré des hauts fonctionnaires de différents ministères, dont le ministre de l'Agriculture et de la Valorisation des terres, le président de la Zone économique du canal de Suez, le président de l'Autorité pour les énergies nouvelles et renouvelables (NREA) et de nombreuses entreprises.

L'agenda de l'Égypte pour 2030

L'Égypte a engagé une réforme de son économie à la suite d'un accord avec le FMI. Parmi les principaux points du programme de réforme figurent un régime monétaire libéral (avec une dévalorisation de plus de la moitié de la livre égyptienne), la réduction des subventions aux carburants et services énergétiques publics, l'augmentation du recouvrement fiscal et la passation de mesures législatives pour améliorer le climat commercial et attirer les investissements étrangers. En outre, l'Égypte



« Les principaux défis en Égypte concernent l'eau, l'énergie et l'agriculture.

a mis en place un programme de protection sociale pour les plus vulnérables et vise à accroître l'emploi des jeunes et des femmes.

L'Égypte s'est également engagée dans un programme pour 2030 comprenant un certain nombre de "méga-projets" tels que l'ajout de nouvelles infrastructures au deuxième canal de Suez, des projets relatifs aux énergies renouvelables, de grands investissements dans les infrastructures, des projets d'amélioration du réseau ferroviaire et même la construction d'une nouvelle capitale administrative.

L'Égypte préside l'Union africaine jusqu'au début de 2020, ce qui montre une amélioration rapide de ses relations internationales. En 2018, l'inflation était encore de 20 %, mais elle s'est améliorée depuis et a chuté à 8-9 % en juillet 2019. La croissance économique était de 5,8% en 2019 et le taux de chômage est descendu à 10%. L'Égypte compte aujourd'hui près de 100 millions d'habitants, sa croissance démographique est de 1,9 % et devrait atteindre 140 millions d'habitants d'ici 2050. La découverte du gisement géant de gaz de Zohr devrait contribuer à concrétiser les plans d'industrialisation de l'Égypte. Cette découverte conjuguée à une forte focalisation sur les énergies renouvelables ont permis au pays de passer d'une carence à un excédent en approvisionnement énergétique et de devenir ainsi un pays exportateur d'énergie. L'Égypte vise une consommation en énergie renouvelable de 20 % d'ici 2022 et de grands projets sont actuellement mis en œuvre dans les domaines de l'hydroélectricité, du solaire (le parc solaire BenBan est appelé à devenir le plus grand parc solaire photovoltaïque du monde) et du vent.

Égypte et Pays-Bas

Le commerce entre l'Égypte et les Pays-Bas est déséquilibré, l'Égypte a exporté pour 357 millions d'euros aux Pays-Bas et a importé pour 1,4 milliard d'euros des Pays-Bas (Source : Centre du Commerce

International, 2018). Les Néerlandais sont à la traîne en matière d'investissements par rapport aux Français, aux Allemands et aux Anglais.

L'ambassade des Pays-Bas au Caire abrite un département économique relativement important, comprenant un attaché agricole et un spécialiste néerlandais de l'eau. Par ailleurs, le Club d'affaires égypto-néerlandais, soutenu par l'Ambassade des Pays-Bas, compte une centaine de membres et organise des réunions d'affaires informelles.

Défis et opportunités en Égypte

Les principaux défis en Égypte concernent l'eau, l'énergie et l'agriculture. Les sources d'eau renouvelables représentent en moyenne 59,3 milliards de mètres cubes par an, tandis que la consommation d'eau est de 100 milliards de mètres cubes par an. L'Égypte comble cette lacune avec de l'eau dessalée, en réutilisant des eaux de drainage avec des eaux souterraines peu profondes et des eaux usées traitées.

L'irrigation est un sujet de première importance car l'Égypte a encore un long chemin à parcourir en matière d'efficacité de l'eau. La bonification des terres en milieu désertique exige des technologies hydrologiques intelligentes ainsi que des connaissances sur la valorisation des sols, ce qui offre d'excellentes opportunités de démontrer les connaissances et l'expertise néerlandaises dans le domaine de l'irrigation et de la gestion et de l'utilisation intelligente de l'eau. Dans l'agriculture, les défis se situent au niveau des pertes après récolte, de la chaîne de valeur agricole, de l'agriculture saline, de la formation, de la télédétection/ géo-données (agriculture intelligente tenant compte des aspects climatiques) et de l'agriculture circulaire. Dans le secteur de l'énergie, les Pays-Bas et l'Égypte peuvent coopérer dans le cadre du développement de l'Égypte en tant que plaque tournante en énergie, et dans les domaines du transport de l'énergie et du renforcement des capacités. ☞

Coopération entre l'Égypte et les Pays-Bas: à quoi s'attendre en 2020

- Venue d'une délégation de la Zone économique du canal de Suez aux Pays-Bas
- Mission commerciale sur le thème "bleu-vert" (irrigation)
- Création d'une Chambre de commerce bilatérale/Centre néerlandais au Caire
- Plusieurs événements d'information et d'inspiration sur les opportunités dans les secteurs ciblés.



TNO innovation
for life



*scan me for
Africa Works!
updates*



INNOVATION FOR GROWTH

**20
20**



**AFRICA
WORKS!**

JUNE, 2020

THE NETHERLANDS

WWW.AFRICAWORKS.NL

Innovation in Africa

l'innovation en Afrique



Made in Ethiopia: Artificial

AI (Artificial Intelligence) may not be the first thing to be associated with Ethiopia. But **Icog labs**, one of Africa's frontrunner companies specialised in AI, proves that it is possible to be an AI center of excellence in Ethiopia.

Icog labs was established in 2013 by Getnet Aseffa, now 33, and started with just four developers. Six years later, the company employs over 100 people, 65 of them programmers. Founder Aseffa was one of the speakers during the May 2019 'EU-Ethiopia

Ethiopian Prime Minister Abiy Ahmed was visited by robot Sophia.



Business Forum' – organised by NABC on behalf of the European Commission and held in Brussels.

"I am looking back at a good business event," Mr. Aseffa said towards the end of 2019, during an interview with NABC magazine. "Following the event, we managed to create a good relationship with a Dutch Venture Capital company." Mr. Aseffa impressed the audience during the ICT workshop by explaining that his company developed part of the software for world-famous robot Sophia.

"At Icog labs we have several departments," Mr. Aseffa explained. "One one of them focuses on Research and Development (R&D), the second one on outsourcing ICT needs from around the globe to Ethiopia, and the third one is focused on developing Ethiopian start-ups. We have some 400 projects in the country and give training and workshops to young developers. These trainings cover both the technical aspects but also touch upon scaling start-ups. Some of these start-ups receive our funding. Together with our partners we also organise an annual source coding competition. This is meant to stimulate Ethiopian tech talent.

The types of projects that Icog Labs takes on are very diverse. "For Honda we are developing a Uber-like system in Kenya. This includes building the app and gathering data through AI. We also cooperate with a number of robotica companies. An important aspect of this work is helping the robot to recognise emotions from the face. That comes down to understanding voice and facial expression. The ultimate goal is developing high-cognitive systems," Mr. Aseffa explained.

Intelligence

Improvement of business climate

The business climate in Ethiopia hasn't been easy for ICT companies, given the frequent internet breaks, but the Ethiopian entrepreneur is expecting an improvement in the next couple of years. "Things are becoming more transparent since Prime Minister Abiy came to power in 2018. He has a background in ICT so he understands our needs. When it comes to investment, Ethiopia beats Kenya. Investors are coming to the country and they see the positive change. Internet access is crucial. We have had two internet blackouts this year, one of them was during the exams and lasted 2 weeks. To companies like ours, that can cause a big loss," Mr. Aseffa explained. Getnet Aseffa expects that ICT can play a crucial role in creating jobs for Ethiopia's population of over 100

million. "If you have a brain and a laptop you can do AI," he said. "And an Internet connection of course." Mr. Aseffa hopes that investing in advanced technologies will become an important pillar for the Ethiopian government, which currently puts a lot of emphasis on creating (fashion) manufacturing jobs. The inclusion of ICT in one of the four key sectors during the EU-Ethiopia Business Forum 2019 can be seen as an important step in the right direction. "Investing in advanced technologies is not a luxury. It is crucial," Mr. Aseffa stressed. Ambitions are high at Icog labs. "We need to create at least 10 start-ups that can generate millions of dollars," Mr. Aseffa said. "We should also make sure that we create at least 10 sales points worldwide, including in Japan, Europe and Canada. There are a lot of AI-related challenges in the world. If we really focus, we can increase our turnover significantly." ↻

<https://icog-labs.com>

“If you have a brain and a laptop you can do AI.”
Getnet Aseffa, Icog labs



Intelligence artificielle

fabriquée en Éthiopie



Photo: Icog labs

L'intelligence artificielle n'est pas forcément la première chose qu'on associe à l'Éthiopie. Et pourtant **Icog labs**, l'une des sociétés africaines leaders spécialisées dans l'IA, prouve qu'il est possible d'être un pôle d'excellence de l'IA en Éthiopie.

Icog labs a été créée en 2013 par Getnet Aseffa, aujourd'hui âgé de 33 ans, et a débuté avec seulement quatre développeurs. Six ans plus tard, l'entreprise emploie plus de 100 personnes, dont 65 programmeurs. Le fondateur Mr Aseffa a été l'un des intervenants lors du « Forum commercial EU-Éthiopie » organisé par NABC en mai 2019 à Bruxelles pour le compte de la Commission Européenne.

"Ce fut un bon événement commercial", a déclaré Mr Aseffa lors d'une interview avec le magazine NABC fin 2019. "Après l'évènement, nous avons réussi à créer une bonne relation avec une société de capital-risque néerlandaise." Mr Aseffa a impressionné l'auditoire pendant

l'atelier sur les TIC en expliquant que son entreprise a développé une partie du logiciel pour le robot de renommée mondiale Sophia.

"Aux laboratoires Icog, nous avons plusieurs départements, explique Mr Aseffa. "L'un d'entre eux se concentre sur la recherche et le développement (R&D), le second sur l'importation en sous-traitance des besoins en TIC du monde entier vers l'Éthiopie, et le troisième est axé sur le développement des start-ups éthiopiennes". Nous avons environ 400 projets dans le pays et donnons des formations et organisons des ateliers pour les jeunes développeurs. Ces formations couvrent à la fois les aspects techniques mais aussi la croissance de leurs start-ups. Nous finançons certaines de ces start-ups. En collaboration avec nos partenaires, nous organisons également un concours annuel de codage de la source. Cela vise à stimuler le talent technologique éthiopien.

Les types de projets que Icog Labs entreprend sont très variés. "Pour Honda, nous développons un système de type Uber au Kenya. Cela comprend la création de

Si vous avez un cerveau et un ordinateur portable, vous pouvez faire de l'IA. Getnet Aseffa, Icog labs



A gauche: Mr Getnet Aseffa

l'application et la collecte de données par le biais de l'IA. Nous coopérons également avec un certain nombre d'entreprises en robotique. Un aspect important de ce travail est d'aider le robot à reconnaître les émotions du visage. C'est une question de compréhension de la voix et de l'expression faciale. Le but ultime est de développer des systèmes hautement cognitifs ", a expliqué Mr Aseffa.

Amélioration du climat des affaires

Le climat des affaires en Éthiopie n'a pas été facile pour les entreprises de TIC, étant donné les fréquentes coupures Internet, mais l'entrepreneur éthiopien s'attend à une amélioration dans les deux prochaines années. "Les choses deviennent plus transparentes depuis l'arrivée au pouvoir du Premier ministre Abiy en 2018. Il a de l'expérience dans le domaine des TIC, il comprend donc nos besoins. En matière d'investissement, l'Éthiopie bat maintenant le Kenya. Les investisseurs viennent désormais en Éthiopie, et ils constatent un changement

positif. L'accès à internet est crucial. Nous avons eu deux pannes d'internet cette année, l'une d'elles s'est produite pendant les examens et a duré deux semaines. Pour des entreprises comme la nôtre, cela peut entraîner des pertes importantes ", a expliqué Mr Aseffa.

Forum Commerciale UE-Éthiopie 2019

Getnet Aseffa s'attend à ce que les TIC jouent un rôle crucial dans la création d'emplois pour la population éthiopienne qui s'élève à plus de 100 millions d'habitants. "Si vous avez un cerveau et un ordinateur portable, vous pouvez faire de l'IA" dit-il. "Et une connexion Internet." Mr Aseffa espère que l'investissement dans les technologies de pointe deviendra un pilier important pour le gouvernement éthiopien, qui accorde actuellement beaucoup d'importance à la création d'emplois dans l'industrie manufacturière comme la mode. L'inclusion des TIC dans l'un des quatre secteurs clés lors du « Forum Commerciale UE-Éthiopie 2019 » est un pas en avant et dans la bonne direction. "Investir dans les technologies de pointe n'est pas un luxe. C'est crucial ", a souligné Mr Aseffa.

Le niveau des ambitions est élevé dans les laboratoires IcoG. "Nous devons créer au moins 10 start-ups qui peuvent générer des millions de dollars " a déclaré Mr Aseffa. "Nous devons également nous assurer de créer au moins 10 points de vente dans le monde, y compris au Japon, en Europe et au Canada. Il y a beaucoup de défis liés à l'IA dans le monde. Si nous nous concentrons vraiment, nous pouvons augmenter notre chiffre d'affaires de manière significative." ☞

<https://icog-labs.com>

10 things you need to know about the African Continental

1

WHAT IS THE AfCFTA?

In May 2019, the Agreement establishing the African Continental Free Trade Area came into effect. With the exception of Eritrea, all African Union members have signed on to the AfCFTA. It is now the world's largest free trade area since the establishment of the World Trade Organization (WTO). The AfCFTA brings together more than 1.2 billion people, and a combined gross domestic product (GDP) of 3.4 trillion dollars.

2

WHY WAS THE AfCFTA ESTABLISHED?

The main goal of the AfCFTA is to create a single continental market for goods and services, in addition to free movement of businesspersons and investments. It also aims to boost trade between African countries through removing import tariffs, provisions on trade facilitation, harmonisation and coordination. In doing so, it aims to address Africa's unrealised potential in increasing intraregional trade which stands at a mere 18% (In Europe this is 69% and in Asia 52%).

3

WHEN DOES IT COME INTO EFFECT?

The AfCFTA came into effect on 30 May 2019 – 30 days after a minimum number of countries (22) had deposited their instruments of ratification – and was officially launched on 7 July 2019 in Niamey, Niger. However, trading under the AfCFTA, is not slated to start until July 2020.

4

WHAT ARE "RULES OF ORIGIN" AND WHY DO THEY MATTER?

'Rules of Origin' are an important aspect of any trade agreement, as they determine whether a product is entitled to be traded under the conditions set out in the agreement. These can be seen as the 'passport of a product'. They establish when a product is considered to be made in a certain country. In an era of global value chains, this is not always a straightforward question. For instance, if a shirt is made from Cambodian cotton that was made into textile in China, and stitched together in Ethiopia, where is the product from? Could Ethiopia claim the product is "made in Ethiopia" and thus benefit from the terms of the AfCFTA when trading the product to other African countries?

5

WHAT ARE THE ECONOMIC BENEFITS OF THE AGREEMENT?

The AfCFTA can potentially boost intra-African trade by 53 percent, according to the proponents of the Agreement. Although the signs are hopeful, it is not yet possible to calculate an exact figure, as long as the exact list of products that are considered in the agreement is not yet known. There are also the non-tariff barriers that are currently holding back trade within in Africa; infrastructure is crucial here. Significant improvements will have to go hand in hand with the implementation of the AfCFTA.

Free Trade Agreement

6

WHICH SERVICES WILL BE ALLOWED TO MOVE FREELY WITHIN THE ZONE?

The Agreement provides for free movement of goods, workers and services. The current list of services that can move freely between countries includes: transport, communications, financial services, business services and tourism.

8

WHICH DETAILS STILL NEED TO BE WORKED OUT?

The agreement still misses a number of fundamental details. For example, it has been agreed that 90% of the tariffs shall be fully liberalised by the FTA. A further 7% of goods will be liberalised later while 3% of the products will keep tariffs. Since the final list of products hasn't been agreed yet, implementation is not yet possible. Another point remains the way FTA and the current blocks -like ECOWAS or the East-African Community- work together. The regional blocks insist that they would like to keep a certain authority over trade, so they may conflict with the pan-African agreement.

10

WILL THE AfCFTA GIVE A PUSH TO THE INDUSTRIALISATION OF AFRICA?

Currently it is often more affordable to export goods to Europe and the US than to send it to the neighboring country. So yes, potentially this agreement can boost Africa's industrialisation. Look at the chocolate market: West-Africa is currently exporting most of its raw beans to Europe, where the value is added. Under the FTA Ghanaian and Ivorian companies could start producing chocolate bars, which can then be sold to the lucrative Nigerian market and imported there without tariffs. This may become a more attractive option than shipping off the raw beans to Amsterdam.

7

ARE AFRICAN COUNTRIES PREPARED TO IMPLEMENT THE AfCFTA?

Implementation is going to be a key challenge. The recent closure of the Ugandan/Rwandan border and Nigeria's decision to shut its borders with Benin over a trade dispute – three months after signing the AfCFTA – go against the commitments countries have made under the AfCFTA. It demonstrates the importance of committing to the AfCFTA not only through rhetoric and on paper, but also through concrete actions and commitments.

9

WHAT DOES THE AfCFTA MEAN FOR A DUTCH COMPANY EXPORTING NEW OR SECOND-HAND TRUCKS TO AFRICAN COUNTRIES?

FTAs are made to benefit the parties that are members to the agreement. A truck imported from the Netherlands into an African country will not be entitled to the AfCFTA tariff, but will instead pay the tariff that has been agreed upon between the African country and the Netherlands. However, the Dutch company could benefit in other ways. For instance, due to the AfCFTA, it may be easier for trucks to be imported as standards and paperwork across the continent/regions will be harmonised. Moreover, it may become easier and cheaper to import spare parts from other African companies.

This story was written by Arne Doornebal and based on numerous resources, including an in-depth interview with expert Colette van der Ven, Founder and Director of TULIP Consulting and Director of Sidley Austin's Trade for Development Pro Bono Program.

10 choses que vous devez savoir sur la Zone de libre-échange

1

Qu'est-ce que la ZLECAf?

En mai 2019, l'Accord établissant la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) est entré en vigueur. À l'exception de l'Érythrée, tous les membres de l'Union africaine ont signé l'Accord. C'est aujourd'hui la plus grande zone de libre-échange du monde depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La ZLECAf rassemble plus d'1,2 milliard de personnes et représente un produit intérieur brut (PIB) combiné de 3,4 trillions de dollars.

2

Pourquoi la ZLECAf a-t-elle été créée ?

L'objectif principal de la ZLECAf est la création d'un marché continental unique pour les biens et les services, avec libre circulation des hommes d'affaires et des investissements. Elle vise également à stimuler le commerce entre les pays africains à travers la suppression des droits de douane à l'importation, des dispositions sur la facilitation du commerce, l'harmonisation et la coordination. Ce faisant, c'est le potentiel non réalisé de l'Afrique qui est visé notamment en matière d'accroissement du commerce intrarégional, qui n'atteint que 18% (pour un taux de 69% en Europe et 52% en Asie).

3

Quand entre-t-elle en vigueur ?

La ZLECAf est entrée en vigueur le 30 mai 2019 - soit 30 jours après qu'un nombre minimum de pays (22) ont déposé leurs instruments de ratification - et a été officiellement lancée le 7 juillet 2019 à Niamey, Niger. Toutefois, les échanges commerciaux dans le cadre du ZLECAf ne devraient pas commencer avant juillet 2020.

4

Quelles sont les règles d'origine et pourquoi sont-elles importantes ?

Les "règles d'origine" sont un aspect important de tout accord de libre-échange (ALE), car elles déterminent si un produit peut faire l'objet d'échanges commerciaux dans les conditions énoncées dans l'ALE. Celles-ci peuvent être considérées comme le "passeport d'un produit". Elles déterminent si un produit est considéré comme étant fabriqué dans un certain pays. À l'ère des chaînes de valeur mondiales, cette question n'est pas toujours simple. Par exemple, si une chemise est faite de coton cambodgien qui a été transformé en textile en Chine et cousue en Éthiopie, d'où vient le produit? L'Éthiopie pourrait-elle prétendre que le produit est "fabriqué en Éthiopie" et donc bénéficier des conditions du ZLECAf lorsqu'elle commercialise le produit dans d'autres pays africains?

5

Quels sont les avantages économiques de l'Accord?

Le ZLECAf peut potentiellement stimuler le commerce intra-africain de 53 pour cent, selon les partisans de l'Accord. Bien que les signes soient encourageants, il n'est pas encore possible de calculer un chiffre exact, tant que la liste exacte des produits considérés dans l'accord n'est pas encore connue. Il y a aussi les barrières non tarifaires qui freinent actuellement le commerce au sein de l'Afrique; les infrastructures sont en effet cruciales. Des améliorations significatives dans ce domaine devront aller de pair avec la mise en œuvre du ZLECAf.

continentale africaine

6

Quels services seront autorisés à circuler librement à l'intérieur de la Zone ?

L'Accord prévoit la libre circulation des biens, des travailleurs et des services.

La liste actuelle des services qui peuvent circuler librement entre les pays comprend : les transports, les communications, les services financiers, les services aux entreprises et le tourisme.

8

Quels sont les détails qui restent à régler ?

Un certain nombre de détails fondamentaux font encore défaut dans l'Accord. Par exemple, il a été convenu que 90% des tarifs seront entièrement libéralisés par L'ALE. Par la suite, 7 % des marchandises seront libéralisées, tandis que 3 % des produits seront toujours soumis à des droits de douane. Dans la mesure où la liste finale des produits n'a pas encore été arrêtée, la mise en œuvre n'est pas encore possible. Un autre point reste la manière dont l'ALE et les Unions déjà en place - comme la CEDEAO ou la Communauté d'Afrique de l'Est - coopèrent. Les blocs régionaux insistent sur le fait qu'ils voudraient conserver une certaine autorité sur le commerce, ce qui pourrait entrer en conflit avec l'Accord panafricain.

10

La ZLECAf donnera-t-elle une impulsion à l'industrialisation de l'Afrique ?

Actuellement, il est souvent plus abordable d'exporter des marchandises vers l'Europe et les États-Unis que de les envoyer dans le pays voisin. Donc oui, cet accord peut potentiellement stimuler l'industrialisation de l'Afrique. Regardez le marché du chocolat : l'Afrique de l'Ouest exporte actuellement la plupart de ses fèves brutes vers l'Europe, où la valeur est ajoutée. Dans le cadre de l'ALE, les entreprises ghanéennes et ivoiriennes pourraient commencer à produire des barres de chocolat qui pourraient ensuite être vendues sur le marché lucratif nigérian et y être importées sans droits de douane. Cela peut devenir une alternative plus attrayante que d'expédier les fèves brutes à Amsterdam.

7

Les pays africains sont-ils prêts à mettre en œuvre la ZLECAf ?

La mise en œuvre sera un défi majeur. La récente fermeture de la frontière entre l'Ouganda et le Rwanda et la décision du Nigéria de fermer ses frontières avec le Bénin à la suite d'un différend commercial - trois mois après la signature de la ZLECAf - vont à l'encontre des engagements pris par les pays en vertu de l'Accord. Il démontre l'importance de s'engager envers la ZLECAf non seulement par la rhétorique et sur papier, mais aussi par des actions et des engagements concrets.

9

Que signifie la ZLECAf pour une entreprise néerlandaise qui exporte des camions neufs ou d'occasion vers les pays africains ?

Les ALE sont conclus dans l'intérêt des parties qui sont membres de l'Accord. Un camion importé des Pays-Bas dans un pays africain n'aura pas droit au tarif de la ZLECAf mais paiera plutôt le tarif convenu entre le pays africain et les Pays-Bas. Toutefois, l'entreprise néerlandaise pourrait en tirer d'autres avantages. Par exemple, en raison de la ZLECAf, il pourrait être plus facile pour les camions d'être importés car les normes et les documents à travers le continent/les régions seront harmonisés. De plus, il sera en principe plus simple et moins cher d'importer des pièces détachées d'autres entreprises africaines.

Cet article a été écrit par Arne Doornebal et s'appuie sur de nombreuses ressources, dont une interview approfondie avec l'experte Colette van der Ven, fondatrice et directrice de TULIP Consulting et directrice du Programme Pro Bono Commerce pour le Développement de Sidley Austin.

A photograph of two men standing on a stage. On the left is Simon Groot, an older man with grey hair, wearing a brown blazer over a blue and white checkered shirt. He has a green lanyard with a badge around his neck that says 'SIMON N. GROOT' and 'CORRECT WITH US!'. On the right is Mike Ss, a younger man with dark skin, wearing a light grey shirt and a dark tie. He is smiling and holding a framed certificate that says 'First Place' and 'World Food Prize'. The background is dark with some green plants on the left.

**Simon Groot, Winner
of the World Food Prize:**

‘Hybrid seeds are crucial for the development of Africa’

When it comes to innovation in agriculture, we may think of fancy gadgets and the latest equipment. However Mr. Simon Groot (85), has shown the world that the switch to ‘hybrid’ vegetable seeds has given a tremendous boost to food production in South East Asia over the past 37 years. He now wants to replicate this success in Africa with his company **East-West Seed**.

East-West Seed was founded by Mr. Groot in 1982 and has become a world leader from its base in South East and South Asia (Thailand, the Philippines, Vietnam, Indonesia, India, Myanmar and Cambodia.) It is only more recently, after the establishment of East-West Seed Tanzania in 2008, that Africa was

added as a priority for his company. For his work with East-West Seed, Mr. Groot received the prestigious World Food Prize, also called the Nobel Prize for Food, in October 2019.

When we arrived at the home of Mr. Groot in Enkhuizen -known as the Dutch Seed Valley, we received a picture of two female farmers from northern Uganda, standing behind a pile of huge pumpkins. The pumpkins are black, but for this type (the Cucurbita Moshata), this is their natural colour. Mr. Groot has requested to specifically talk about Uganda, one of the countries in Africa where East-West Seed runs Knowledge Transfer programs to train farmers in vegetable cultivation.

“The story behind these tropical pumpkins has always fascinated me,” Mr. Groot explained when he saw the question marks in our eyes. “This type of pumpkin was developed by our company and we managed to breed a variety with a better taste, longer shelf life and with a higher yield than other varieties. This type of pumpkin was initially introduced in Asia, and became very successful there. The success is repeating itself in Uganda,” according to Mr. Groot.

The entrepreneur, whose great-great-great grandfather also founded a seed company, Sluis & Groot -which



“Our business is aimed at increasing yields for farmers in developing countries. Simon Groot, East-West Seed

was later sold- and whose children have become part of the family-owned business, likes to use examples from history. “In the Netherlands we used to have a system in which government-appointed trainers would educate the farmers. However that system was abolished about 40 years ago, when the idea was that they had all been trained well enough to continue working on their own. But when we started selling quality seed in countries like Thailand, Vietnam and Indonesia, we realised that in fact quite a lot of training was needed, in order to convince farmers to use them. Our Knowledge Transfer programs trains approximately 100.000 farmers per year in vegetable cultivation, so they can increase the added value of quality seeds.”

The change to hybrid seeds

Hybrid seeds are developed and produced by seed companies, by combining qualities of different types, like high yielding and being drought resistant. These seeds cannot be reproduced by the farmer without losing its specific qualities, like higher yield, disease resistance or uniformity of the fruits (which is key for a higher selling price at the market). This is different from the so called ‘Farmer-Saved-Seeds’ whereby farmers use existing yields to retrieve their own seeds. “There

Opening photo: Mr. Groot together with Mr. Mike Sserunjogi during the award ceremony. Left: Farmers with black pumpkins in Uganda.

are numerous scholars who claim that farmer-saved seeds are best for the farmer,” Mr. Groot said. Yet his view is different as he believes that hybrids are the way to go. “When a farmer buys a quality seed for one cent, but the yield is much higher, it is a worthwhile investment for him or her,” Mr. Groot said.

“Seeing is believing” is an important lesson that East-West Seed has learned and therefore it is actively setting up knowledge transfer programs and demo farms. In Kano, northern Nigeria, East-West Seed is one of the six companies involved in the Seeds 4 Change program, that sets up demo farms. Mr Groot: “The tomato seeds we have developed for that area are showing good results, and are often used in Nigerian dishes. I believe there is an enormous growth market there, as long as the seeds are adapted to the climate.”

Sudden fame

Winning the World Food Prize was a great recognition for Simon Groot, after 37 years of hard work. It instantly made him a famous, and presumed wealthy, citizen of the Netherlands. Mr. Groot acknowledges that his company, with a turnover of 150 million euro has become successful, during the interview at the modest home where he has been living for the last forty years. He stressed that his company is not driven by shareholder-benefits. “Most profit of East-West Seed has been re-invested in the company,” he said. “Our business is aimed at increasing yields for farmers in developing countries. For the Ugandan ladies I told you about earlier, selling the pumpkins was very lucrative. They had spent 2 dollars on buying 200 seeds. Within months, they managed to harvest 3.000 pumpkins. It had earned them 1.800 US Dollar.”

Simon Groot, lauréat du Prix Mondial de l'Alimentation

« Les **semences hybrides** développement de

Quand il s'agit d'innovation en agriculture, on peut penser à des gadgets sophistiqués et à des équipements dernier cri. Mais M. Simon Groot (85 ans), a montré au monde que le passage aux semences potagères « hybrides » a donné un formidable élan à la production alimentaire en Asie du sud-est au cours des 37 dernières années. Il veut maintenant reproduire ce succès en Afrique avec sa société **East-West Seed**.



East-West Seed a été fondée par M. Groot en 1982 et est devenue un leader mondial en Asie du sud-est et du sud (Thaïlande, Philippines, Vietnam, Indonésie, Inde, Myanmar et Cambodge). Ce n'est que récemment, après la création d'East-West Seed Tanzania en 2008, que l'Afrique est devenue une priorité pour sa société. Pour son travail avec East-West Seed, M. Groot a reçu le prestigieux Prix Mondial de l'Alimentation, également appelé Prix Nobel de l'Alimentation, en octobre 2019.

Lorsque nous sommes arrivés au domicile de M. Groot à Enkhuizen - connu sous le nom de Vallée des semences néerlandaise - on nous a remis une photo de deux agricultrices du nord de l'Ouganda, debout derrière une pile d'énormes

courges. Les courges sont noires, et pour ce type (la *Curbita Moshata*, courge musquée), c'est bien ça couleur naturelle. M. Groot a demandé de parler spécifiquement de l'Ouganda, l'un des pays d'Afrique où East-West dirige des programmes de transfert de connaissances pour former les agriculteurs à la culture maraîchère. « L'histoire de ces courges tropicales m'a toujours fasciné », explique M. Groot en voyant les points d'interrogation dans nos yeux. « Ce type de courge a été développé par notre société et nous avons réussi à obtenir une variété avec un meilleur goût, une durée de conservation plus longue et un meilleur rendement que les autres variétés. Cette variété de courge a d'abord été introduit en Asie, où elle a connu un grand succès. Le succès se répète en Ouganda », selon M. Groot.

L'entrepreneur, dont l'arrière-arrière-arrière-grand-père a également fondé une entreprise semencière, Sluis & Groot - qui a ensuite été vendue - et dont les enfants ont intégré l'entreprise familiale, aime utiliser des exemples de l'histoire. « Aux Pays-Bas, nous avons l'habitude d'avoir un système dans lequel des formateurs nommés par le gouvernement éduquaient les agriculteurs. Mais ce système a été aboli il y a une quarantaine

sont cruciales pour le l'Afrique »



Gauche: Des citrouilles noires en Ouganda
En haut: M. Simon Groot

d'années, lorsque la pensée était qu'ils avaient tous été suffisamment bien formés pour continuer à travailler seuls. Mais lorsque nous avons commencé à vendre des semences hybrides dans des pays comme la Thaïlande, le Vietnam et l'Indonésie, nous nous sommes rendus compte qu'en fait, il fallait beaucoup de formation pour convaincre les agriculteurs de les utiliser. Nos programmes de transfert de connaissances forment environ 100.000 agriculteurs par an à la culture maraîchère, afin qu'ils puissent augmenter la valeur ajoutée des semences de qualité. »

Le passage aux semences hybrides

Les semences hybrides sont développées et produites par des entreprises semencières. Le père et la mère plantes étant différents, les semences ne peuvent pas être reproduites par l'agriculteur sans perdre leurs qualités spécifiques, comme un meilleur rendement, la résistance aux maladies ou l'uniformité des fruits (ce qui est essentiel pour un meilleur prix de vente sur le marché). C'est différent de ce que l'on appelle

« Notre activité vise à accroître les rendements des agriculteurs. Simon Groot, East-West Seed

les « semences conservées par les agriculteurs », ces derniers utilisant les rendements existants pour récolter leurs propres semences. « De nombreux chercheurs prétendent que les semences conservées par les agriculteurs sont les meilleures pour les agriculteurs » dit M. Groot. Mais son point de vue est différent, car il croit que les hybrides sont la voie à suivre. « Lorsqu'un agriculteur achète une semence de qualité pour un cent, mais que le rendement est beaucoup plus élevé, c'est un investissement intéressant pour lui », a ajouté M. Groot. « Voir, c'est croire » est une leçon importante qu'East West Seed a apprise et c'est pourquoi elle met activement en place des programmes de transfert de connaissances et des fermes de démonstration. À Kano, au nord du Nigéria, East-West Seed est l'une des 6 sociétés impliquées dans le programme Seeds 4 Change (des Semences pour le Changement) qui met en place des fermes de démonstration. M. Groot : « les graines de tomate que nous avons développées pour cette région donnent de bons résultats et sont souvent utilisées dans la cuisine nigériane. Je crois qu'il y a un énorme marché en expansion là-bas, tant que les semences sont adaptées au climat. »

La gloire soudaine

Gagner le Prix Mondial de l'Alimentation a été pour Simon Groot une grande reconnaissance, après 37 ans de dur labeur. Cela a instantanément fait de lui un citoyen néerlandais célèbre et présumé riche. M. Groot reconnaît que son entreprise, avec un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros, a réussi, mais tout en parlant depuis la modeste maison où il vit depuis 40 ans, il a souligné que son entreprise n'est pas motivée par les bénéfices des actionnaires. « La plupart des bénéfices d'East-West ont été réinvestis dans l'entreprise » a-t-il dit. « Notre activité vise à accroître les rendements des agriculteurs des pays en développement. Pour les dames ougandaises dont je vous ai parlé tout à l'heure, la vente des courges fut très lucrative. Elles avaient dépensé 2 dollars pour acheter 200 graines. En quelques mois, elles ont réussi à récolter 3.000 courges. Qui leur ont rapporté 1.800 dollars US. »

Blue-Green trade missions bring Dutch water and agricultural solutions to Africa

The Netherlands is internationally known for its water management and agriculture. Hence, Dutch technologies and expertise in irrigation, drainage, efficient water use and management form a major opportunity for collaboration in irrigated agriculture between the Netherlands and Africa. In October 2019, NABC organised a so-called Blue-Green (water and agriculture-focused) trade mission to Ghana. More Blue-Green trade missions are set to be rolled out in 2020. Two participants of this mission share their experiences.

Trans-African Hydro-Meteorological Observatory (TAHMO) was one of the participants of the mission to Ghana. “Today we already see the benefits of the solutions that technological innovations within agriculture bring,” explained Mr. Frank Annor, CEO of TAHMO. His company aims to develop a dense network of weather and climate monitoring stations in Sub-Saharan Africa with no more than thirty kilometers between weather stations, meaning a total of 20,000 weather stations eventually. “Accurate weather and climate data is essential for agriculture; localised weather prediction and climate modeling can increase yields for farmers due to better crop selection, harvest forecast and disaster mitigation,” Mr. Annor explained. Data for agricultural purposes in Africa previously came from around 300 weather stations, which provided data to the World Meteorological Organization (WMO). “These costly weather stations are mostly stationed in the Northern and Southern parts of Africa, leaving huge data gaps in the central part of the continent. The data was often incomplete and restricted to the public.

The lack of communication within countries and regions created data gaps at multiple levels,” Mr. Annor added.

Measuring soil moisture

VanderSat also participated in the Blue-Green trade mission. This company developed a method to provide high-resolution images of soil moisture at any place on earth by using microwave data from different satellites. “Previously, methods to determine soil moisture levels used numerous ground sensors, which was very costly,” explained Ms. Lexy Ratering Arntz, a remote sensing analyst of VanderSat. Soil moisture measured by satellites is freely available for areas of land larger than 25 x 25 km². “Currently, VanderSat is the only earth observation company in the world that provides actionable observed soil moisture information for plots of only 100 x 100 m² without cloud



interference,” Ms. Ratering Arntz explained.

Weather stations and satellites

The TAHMO stations are specifically designed to provide rainfall, temperature, wind speed, and relative humidity, among others. “The TAHMO initiative helps to make leapfrogging possible for Africa, which can result in becoming one of the best monitored continents in the world.” according to Mr. Annor. Stations are located primarily at schools and universities. The ground-based data is fused with satellite imagery and weather forecasting models to provide reliable weather and water information to farmers and the public through mobile platforms (SMS, apps and voice messaging). “Our weather stations can provide the data near real-time, meaning at least every hour for more than

Below: Mr. Frank Annor (L) and mr. Peter Prins in Ghana.



“It was an honour to be the delegation leader of this successful Blue-Green mission to Ghana. I look forward to working together with NABC on many more Blue-Green activities in Ghana and West Africa in 2020.”
Peter Prins, Land Water & Food Consult

five years without any problem,” Mr. Annor added. VanderSat distributes the data to their clients between six to twelve hours after their satellite has passed. “Our satellites measure the natural radiation emitted by the soil. That radiation changes according to the humidity levels of the soil. This unique set of data is a game changer for the water and agricultural sectors. Not only are the data accurate and available on a daily basis, it is also a thousand times cheaper in comparison to traditional methods which require placing and maintaining numerous ground sensors. This way, quick action can be taken to protect harvests and detect floods and forest fires,” Ms. Ratering Arntz said.

Making access to data inclusive

With enhanced climate information, VanderSat decreases risks for financial service providers who can now offer affordable financial services to farmers, thereby increasing access to finance. These financial services can be distributed through mobile channels. “Weather information can be accessed by a smartphone. But also a simple feature phone can access it through either an Interactive Voice Response (IVR) or Unstructured Supplementary Service Data (USSD) system which provides you with information about the weather,” Mr. Annor explained.

Both TAHMO and VanderSat aim to provide their data to farmers in an affordable way. For that, they are cooperating with insurance and agricultural companies and are looking for partnerships and new investors. “It is now up to the rest of the world to acknowledge the technological and investment opportunities in climate-smart agriculture,” Mr. Annor concluded. ☺

Les missions commerciales **Blue-Green** apportent à l'Afrique des solutions Néerlandaises en matière d'eau et d'agriculture



Les Pays-Bas sont connus dans le monde entier pour leur gestion de l'eau et leur agriculture. Par conséquent, les technologies et l'expertise néerlandaises en matière d'irrigation, de drainage, d'utilisation et de gestion efficaces de l'eau constituent une opportunité majeure de collaboration entre les Pays-Bas et l'Afrique dans le domaine de l'agriculture irriguée. En octobre 2019, le NABC a organisé une mission commerciale dite Blue-Green (bleue-verte, axée sur l'eau et l'agriculture) au Ghana. D'autres missions commerciales Blue-Green devraient être lancées en 2020. Deux participants à cette mission partagent leurs expériences.

L'Observatoire hydrométéorologique transafricain (TAHMO) était l'un des participants de la mission au Ghana. « Aujourd'hui, nous voyons déjà les avantages des solutions apportées par les innovations technologiques dans l'agriculture » explique Frank Annor, PDG de TAHMO. Son entreprise a pour objectif de développer un réseau dense de stations de surveillance météorologique et climatique en Afrique subsaharienne avec un maximum de trente kilomètres entre les stations météorologiques, soit un total de 20.000 stations météorologiques à terme. « Des données météorologiques et climatiques précises sont essentielles pour l'agriculture ; des prévisions météorologiques et des modèles climatiques localisés peuvent accroître les rendements des agriculteurs grâce à une meilleure sélection des cultures, à de meilleures prévisions des récoltes et à l'atténuation des effets des catastrophes » explique M. Annor.

Les données à des fins agricoles en Afrique provenaient auparavant d'environ 300 stations météorologiques, qui ont fourni des données à l'Organisation météorologique mondiale (OMM). « Ces stations météorologiques coûteuses sont principalement stationnées dans le nord et le sud de l'Afrique, ce qui laisse d'énormes lacunes en matière de données dans la partie centrale du continent. Les données étaient souvent incomplètes et limitées au public. Le manque de communication au sein des pays et des régions a créé des lacunes dans les données à de multiples niveaux » a ajouté M. Annor.

Des satellites pour mesurer l'humidité du sol

VanderSat a également participé à la mission commerciale Blue-Green. Cette société a mis au

point une méthode pour fournir des images en haute résolution de l'humidité du sol à n'importe quel endroit sur terre en utilisant les données des micro-ondes provenant de différents satellites. « Auparavant, les méthodes de détermination de l'humidité du sol utilisaient de nombreux capteurs au sol, ce qui était très coûteux » a expliqué Mme Lexy Ratering Arntz, analyste en télédétection de VanderSat. L'humidité du sol mesurée par satellite est librement disponible pour les zones de plus de 25 x 25 km². « Actuellement, VanderSat est la seule société d'observation de la Terre au monde qui fournit des informations exploitables sur l'humidité du sol pour des parcelles de seulement 100 par 100 m² sans interférence avec les nuages » a ajouté Mme Ratering Arntz.

Stations météorologiques et satellites

Les stations TAHMO sont spécialement conçues pour fournir des données sur les précipitations, la température, la vitesse du vent et l'humidité relative, entre autres. « L'initiative TAHMO permet à l'Afrique de faire un pas de géant en devenant l'un des continents les mieux observés du monde avec de futurs leaders formés en tant que citoyens scientifiques fiables qui soutiennent le réseau » selon M. Annor. Les stations sont situées principalement dans les écoles et les universités. Les données au sol sont fusionnées avec l'imagerie satellitaire et les modèles de prévision météorologique pour fournir aux agriculteurs et au public des informations fiables sur la météo et sur l'eau grâce à des plateformes mobiles (SMS, applications et messagerie vocale). « Nos stations météorologiques peuvent fournir



En haut: Mr. Peter Prins au Ghana. Ici Haute: Lexy Ratering Arntz fait une présentation lors de la mission commerciale au Ghana.

les données presque en temps réel, c'est-à-dire au moins toutes les heures pendant plus de cinq ans sans aucun problème » a ajouté M. Annor.

VanderSat distribue les données à ses clients entre six et douze heures après le passage de leur satellite. "Nos satellites mesurent le rayonnement naturel émis par le sol. Ce rayonnement varie en fonction du taux d'humidité du sol. Cet ensemble unique de données change la donne dans les secteurs de l'eau et de l'agriculture. Non seulement les données sont précises et disponibles quotidiennement, mais elles sont 1000 fois moins chères que les méthodes traditionnelles qui nécessitent l'installation et l'entretien de nombreux capteurs au sol. De cette façon, des mesures rapides peuvent être prises pour protéger les récoltes et détecter les inondations et les incendies de forêt » a déclaré Mme Ratering Arntz.

Rendre l'accès aux données inclusif

Grâce à une meilleure information sur le climat, VanderSat réduit les risques pour les fournisseurs de services financiers qui peuvent maintenant offrir des services financiers abordables aux agriculteurs, augmentant ainsi l'accès au financement. Ces services financiers peuvent être distribués par des canaux

mobiles. "L'information météorologique peut être consultée à l'aide d'un téléphone intelligent. Mais un simple téléphone peut aussi y accéder par le biais d'un système de réponse vocale interactive (IVR) ou de données de services supplémentaires non structurées (USSD) qui vous fournit des renseignements sur la météo » a expliqué M. Annor.

TAHMO et VanderSat ont tous deux pour objectif de fournir leurs données aux agriculteurs d'une manière abordable. Pour cela, ils coopèrent avec des compagnies d'assurance et des entreprises agricoles et recherchent des partenariats et de nouveaux investisseurs. « Il appartient maintenant au reste du monde de reconnaître les opportunités technologiques et d'investissement dans une agriculture intelligente sur le plan climatique » a conclu M. Annor. ↻

“ Ce fut un honneur d'être le chef de délégation de cette mission Blue-Green (irrigation) réussie au Ghana. J'ai hâte de travailler avec le NABC sur de nombreuses autres activités Blue-Green au Ghana et en Afrique de l'Ouest en 2020.”
Peter Prins, Land Water & Food Consult

The promise of 'Digital Agriculture'



Technological advancements have often had a catalytic effect on driving change and contributing to development. Digitalising the African agriculture sector could be a game changer, according to the **Technical Center for Agricultural and Rural Cooperation**.

"Feeding more than 9 billion people by 2050 will require doubling food production on a sustainable basis and Africa is well-placed to contribute to this," according to Ms. Isolina Boto, the Manager of the Technical Center for Agricultural and Rural Cooperation (CTA) of the Brussels Office.

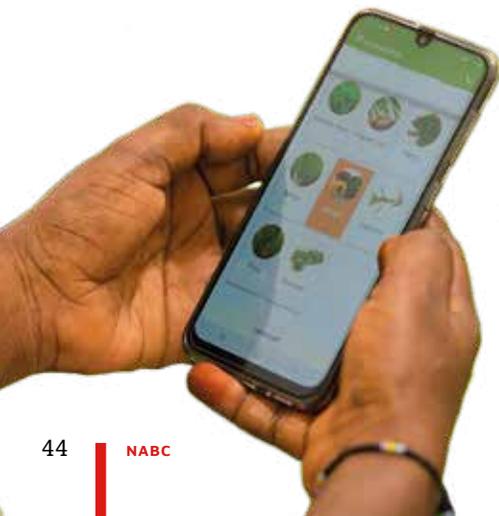
CTA is a joint international institution of the African, Caribbean and Pacific (ACP) Group of States and the European Union (EU). Its main goal is to promote food security, resilience and inclusive economic growth

Left: A farmer using the Africa Rice digital application in a Farmers Hub in Thilène, Senegal (photo: CTA).

of the ACP Group of States by prioritising digitalisation, youth entrepreneurship and climate resilience. Ms. Boto continued: "The challenge is to generate sustainable agricultural growth that produces enough food, ensures it is accessible to all, is inclusive to the most vulnerable and is resilient. So, it must be able to withstand the increasing stresses and shocks."

Window of Opportunity

Farmers' organisations can greatly contribute to employment, higher incomes and more inclusive growth, according to Ms. Boto. "They play a crucial role for the integration of smallholders in markets and value chains, and to access innovation and information," highlighted Ms. Boto. "Therefore, the power of innovation in smart farming, precision agriculture, membership registration and better data management by farmers' organisations is unquestionable in supporting and developing



“ In 2018, over 3.000 farmers saw their income increase by over 25% all due to the traceability of their coffee and access to certified markets.”

Isolina Boto, CTA

solutions for farmers in value chains.”

Ms. Boto emphasised: “With an exponential growth in data accompanying the digitalisation of agriculture, the effective management of this data offers benefits to farmers. Digital mobile platforms have reduced the time and the cost of data collection and integration, improved yields, reduced post-harvest losses and increased profitability and resilience.”

Transforming Livelihoods

The benefits that digitalisation, particularly the tactical use of data, can bear on transforming agriculture and the livelihoods of smallholder farmers can be seen in the digital profiling of coffee farmers in Uganda, according to Ms. Boto. There, the National Union of Coffee Agribusinesses and Farm Enterprises (NUCAFE) implemented digital profiling. “Just 6-months after this CTA-funded project was launched, international buyers from Italy were offering profiled farmers €3.51 per kg of coffee, compared to €2.16 paid for untraceable coffee of similar quality,” explained Ms. Boto. The opportunity of having access to digital services has had outstanding effects on the smallholder farmer’s incomes; therefore, long-lasting effects on their livelihoods. According to Ms. Boto: “In 2018, over 3’000 farmers saw their income increase by over 25% all due to the traceability of their coffee and access to certified markets.”

Another example where digitalisation of operations and tactical use of data had a remarkable impact was in the case of the Igara Tea Factory (IGTF) in Uganda. The IGTF grows, processes and packages



Above and left: Field drone demonstrations of the Market-led, User-owned ICT4Ag-enabled Information Services (MUIIS) project in Uganda (photo: CTA flickr).

eight grades of tea for export and local consumption. Before CTA’s support, the IGTF was storing shareholders’ information on one database but individual data sets were incomplete and unverified. “This led to various challenges, ranging from unreliable farmers’ records and locations of tea farms, to weak systems for tracing inputs provided to farmers on credit,” according to Ms. Boto. After establishing a spatial data management system and profiling farmers with geo-referenced information, a positive impact was seen in the removal of the inefficiencies as well as in the improvements of membership management, crop collection logistics and processing. Additionally, according to Ms. Boto: “a 30% increase in tea leaf was recorded after profiling as a result of better fertiliser inputs resulting from mapping.”

Digital Agriculture

Digitalisation of agriculture does not only cut expenses, improve efficiency and profitability but could also be used to address the growing demand for increased agricultural output. “With the right policy environment, with the participation of the private sector and of key stakeholders such as youth, women, as well as development partners, innovations will assist African Farmers’ organisations, and countries at large, to accelerate the agricultural growth by at least doubling current agricultural productivity levels,” concluded Ms. Boto. ☺

La promesse de « l'agriculture digitale »

Les progrès technologiques ont souvent eu un effet catalyseur sur le déclenchement du changement et la contribution au développement.

La numérisation du secteur agricole africain pourrait changer la donne, d'après le Centre Technique de Coopération Agricole et Rurale.

« **Nourrir plus** de 9 milliards de personnes d'ici 2050 nécessitera de doubler durablement la production alimentaire et l'Afrique est bien placée pour y contribuer » selon Mme Isolina Boto, directrice du Centre Technique de coopération Agricole et rurale (CTA) du bureau de Bruxelles.

Le CTA est une institution internationale conjointe du Groupe des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) d'une part et de l'Union européenne (UE) d'autre part. Son principal objectif est de promouvoir la sécurité alimentaire, la résilience et la croissance économique inclusive des pays ACP en donnant la priorité à la numérisation, à l'entrepreneuriat des jeunes et à la résilience climatique. Mme Boto a poursuivi : « le défi consiste à générer une croissance agricole durable qui produise suffisamment de nourriture, qui soit accessible à tous, qui soit inclusive pour les plus vulnérables et qui soit résiliente. Elle doit être capable de résister aux contraintes et aux chocs croissants. »

Des fenêtres d'opportunité

Les organisations d'agriculteurs peuvent grandement contribuer à l'emploi, à l'augmentation des revenus et à une croissance plus inclusive, selon Mme Boto. « Elles jouent un rôle crucial dans l'intégration des petits producteurs dans les marchés et les chaînes de valeur et dans l'accès à l'innovation et à l'information » a souligné Mme Boto. « Par conséquent, le pouvoir d'innovation dans l'agriculture intelligente, l'agriculture de

précision, l'enregistrement des membres et dans une meilleure gestion des données par les organisations d'agriculteurs, est incontestable pour soutenir et développer des solutions pour les agriculteurs dans les chaînes de valeur ».

Mme Boto a souligné : « avec une croissance exponentielle des données accompagnant la numérisation de l'agriculture, la gestion efficace de ces données offre des avantages aux agriculteurs. Les plateformes mobiles numériques ont réduit le temps et le coût de la collecte et de l'intégration des données, amélioré les rendements, réduit les pertes après récolte et augmenté la rentabilité et la résilience. »



Une travailleuse d'un centre agricole utilise une application numérique à Pout, au Sénégal (photo: CTA).



Démonstrations de drones sur le terrain dans le système d'irrigation de Kpong au Ghana (photo: CTA).

“ En 2018, plus de 3.000 agriculteurs ont vu leurs revenus augmenter de plus de 25% grâce à la traçabilité de leur café et à l'accès aux marchés certifiés.”
Isolina Boto, CTA

Les avantages, que la numérisation, en particulier l'utilisation tactique des données, peut avoir sur la transformation de l'agriculture et les moyens d'existence des petits agriculteurs sont visibles dans le profilage numérique des caféiculteurs en Ouganda, d'après Mme Boto. Là-bas, l'Union Nationale des Agro-industries et des Entreprises Agricoles du Café (NUCAFE) a mis en place le profilage numérique. « Six mois à peine après le lancement de ce projet financé par le CTA, les acheteurs internationaux italiens offraient aux planteurs profilés 3,51 euros par kg de café, contre 2,16 euros payés pour un café de même qualité mais intraçable », explique Mme Boto. La possibilité d'accéder aux services numériques a eu des effets remarquables sur les revenus des petits exploitants agricoles et, par conséquent, des effets durables sur leurs moyens de subsistance. Selon Mme Boto : « en 2018, plus de 3.000 agriculteurs ont vu leurs revenus augmenter de plus de 25% grâce à la traçabilité de leur café et à l'accès aux marchés certifiés ».

Numérisation de l'agriculture

Un autre exemple où la numérisation des opérations et l'utilisation tactique des données ont eu un impact remarquable est celui de l'Usine de Thé Igara (IGTF) en Ouganda. L'IGTF cultive, transforme et conditionne huit qualités de thés pour l'exportation et la consommation locale. Avant le soutien du CTA, l'IGTF stockait les informations sur les actionnaires dans une seule base

de données, mais les données individuelles étaient incomplets et non vérifiées. Selon Mme Boto : « cela a conduit à divers défis, allant du manque de fiabilité des registres des agriculteurs et de l'emplacement des plantations de thé, à la faiblesse des systèmes de traçabilité des intrants fournis aux agriculteurs à crédit ». Après la mise en place d'un système de gestion des données spatiales et l'établissement du profil des agriculteurs à l'aide d'informations géoréférencées, un impact positif a été constaté dans l'élimination des inefficacités ainsi que dans l'amélioration de la gestion des membres, de la logistique de collecte des récoltes et de leur transformation et conditionnement. De plus, selon Mme Boto : « une augmentation de 30% de feuilles de thé a été enregistrée après profilage, ceci grâce à de meilleurs apports en engrais résultant de l'utilisation de la cartographie ».

La numérisation de l'agriculture permet non seulement de réduire les dépenses, d'améliorer l'efficacité et la rentabilité, mais elle pourrait également être utilisée pour répondre à la demande croissante de production agricole. « Avec un environnement politique approprié, avec la participation du secteur privé et des parties prenantes principales telles que les jeunes, les femmes et les partenaires du développement, les innovations aideront les organisations d'agriculteurs africaines, et les pays en général, à accélérer la croissance agricole en doublant au moins les niveaux actuels de productivité agricole », a conclu Mme Boto. ☞

“International investors are welcome in Congo-Brazzaville”

Interview with **Jacques Bouity**, financial lawyer and adviser to the Minister of State for Agriculture, Livestock and Fisheries of the Republic of Congo

NABC Magazine: *What has your country done in recent years to attract and accommodate private investments?*

Jacques Bouity: It is important that we attract direct investment. The work has already begun with the creation of an Investment Promotion Agency, which is taking its first steps. It must also be said that we are creating a new framework thanks to the program commitments we have in place with the International Monetary Fund (IMF).

What makes the Republic of Congo special in terms of business?

There is an inevitable fact that makes Congo the most attractive country in the region and that is our deep water port in Pointe-Noire. The road connecting Pointe-Noire with the capital Brazzaville ensures we can make use of our port in the most efficient way. It is the most well-functioning port in the region and therefore many of our neighbours pass through us to transport their goods. This makes Congo a transit country of extraordinary quality.

“**Pointe-Noire's deep water port makes Congo a transit country of extraordinary quality.**”
Jacques Bouity

A second point to develop is our youth, which is widely available and ready to work. We need to provide specific training, adapted to the needs of the market. We are focusing on this in the development programme.

Could we also mention Congo's stability?

The peace we enjoy in the Congo, especially compared to neighbouring countries, is indeed an interesting fact. This political stability often seems to reassure those who come to see us and want to do business with us.

What are the challenges when competing with neighbouring countries like the Democratic Republic of Congo, which may be better known and tends to attract investors?

Since the Republic of Congo is part of the region where the CFA Franc is in use, international investors do not have any problem in having their money transferred to any place in the world. Of course the investor does need to comply with the framework to which it is subject.

It is an objective of the Republic of Congo to diversify its economy. We want to tell to foreign investors that there is a real possibility to do business in our country. This is important for us, because we want to get out of the situation in which our economy is mainly dependent on oil.

What do you think of technological innovation in the broadest sense? Is it in the Congo's interest to invest in this area?

In Congo, I recently met 2 to 3 young people in the agricultural sector who have already made mobile telephone applications that are set to revolutionise the sector. It is up to us politicians and financiers to be able to create more incentives for these young people to embrace innovation.

What are the challenges facing Congo today to do business, and what measures are underway to address these challenges?

The Republic of Congo has recognised that good governance is crucial for a good business climate. So we are in this interesting transition period. Political will is there, but that must now be translated into clear commitments. They shall be able to reassure foreigners by telling them that it is possible to invest.

How do you plan to make Congo known abroad as an international investment destination?

Agriculture is of crucial importance for the Republic of Congo and therefore we have partnered with NABC. NABC will organise the GrowCongo! Invest in Agriculture forum in Amsterdam on February 25th, 2020. Together, we will continue to develop all possible strategies so that this agriculture is known and better perceived so that we can receive all those who are interested in coming to the Forum. 🇨🇰

More information about the February 25th 2020 event: www.growcongo.com

“Les investisseurs internationaux sont les bienvenus en République du Congo”

Interview avec **Jacques Bouity**, juriste-financier et conseiller auprès du Ministre d'Etat, Ministre de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche de la République du Congo

NABC Magazine : De quelle manière votre pays s'est-il développé ces dernières années pour pouvoir attirer et accommoder les investissements privés ?

Jacques Bouity : Notre pays se doit de le faire. Il ne le fait malheureusement pas assez. Il est important que nous puissions promouvoir un cadre incitatif visant les investissements directs étrangers. Mission qui revient à l'Agence de Promotion de l'Investissement qui est en train de faire ses premiers pas et il faut dire aussi qu'à la faveur du programme en cours avec le Fonds monétaire International (FMI), nous sommes en train de créer tout un cadre attractif à cette fin.

Si on doit citer quelques points qui font la particularité du Congo en ce qui concerne les affaires, quelles sont les caractéristiques spécifiques au Congo ?

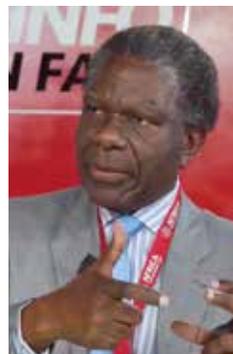
Il y a un fait inévitable qui fait du Congo le pays le plus attractif dans la région : c'est son port en eau profonde. Et aujourd'hui avec la route Pointe-Noire-Brazzaville, qui relie le port de Pointe-Noire à la capitale Brazzaville, beaucoup de nos voisins passent par nous pour faire passer leurs marchandises, ce qui fait du Congo un pays de transit de qualité extraordinaire. Un deuxième point à développer est sa jeunesse, qui est disponible et prête à travailler. Il nous faut lui donner une formation spécifique, adaptée aux besoins du marché, et c'est un point que nous avons nous-mêmes défini dans le programme de développement.

Est-ce que l'on pourrait également citer sa stabilité ?

Cette référence de paix comparativement aux pays voisins est en effet une donnée intéressante qui semble souvent rassurer ceux qui viennent nous voir et qui veulent faire des affaires avec nous.

Quels sont les défis à relever quand vous êtes en concurrence avec des pays voisins comme la RDC qui sont peut-être mieux connus et ont tendance à attirer des investisseurs ?

Pour l'heure, l'appartenance au Franc CFA (Communauté Financière Africaine), constitue un atout majeur, en raison de certains avantages qu'il confère aux investisseurs potentiels. Je veux parler à titre d'exemple, de la liberté pour tout investisseur de transférer son argent là où il est destiné, sous réserve de respecter le cadre auquel il est soumis. Il nous faut aller vers cette diversification totale de notre économie, afin qu'elle puisse donner à dire à ces investisseurs potentiels, qu'il y a un réel moyen de pouvoir faire des affaires dans ce pays, afin que la République du Congo sorte de la dynamique du pétrole



Jacques Bouity

“ Il y a un fait inévitable qui fait du Congo le pays le plus attractif dans la région : c'est son port en eau profonde.”
Jacques Bouity



Agriculture in the Republic of Congo.
Photos by Mouanda Baudouin.



qui nous a conduit malheureusement dans une situation un peu attentiste.

Que pensez-vous de l'innovation technologique, au sens large. Le Congo a-t-il intérêt à investir dans ce domaine ?

Au Congo, j'ai rencontré 2 à 3 jeunes dans le secteur agricole qui ont développé des applications qui vont très certainement révolutionner le secteur. C'est intéressant de constater que nous avons la matière, et qu'elle s'est développée quasiment sans moyen. Il nous revient à nous politiques et financiers de créer le cadre incitatif à même d'encourager ces jeunes à créer encore plus.

Quels sont aujourd'hui les défis présents au Congo pour faire des affaires, et quelles sont les mesures en cours pour faire face à ces défis ?

Le Congo a reconnu au travers de son PND (Programme National de Développement 2018-2022) que sans bonne gouvernance, pas d'amélioration du climat des affaires.

Donc nous sommes dans cette période de transition intéressante dans laquelle il est bon que se dynamise une volonté politique, qui doit s'incarner au travers

**“ Le Congo a reconnu
que sans bonne gouvernance
pas d'amélioration du
climat des affaires.”
Jacques Bouity**

d'engagements clairs, visant à rassurer les investisseurs étrangers. A cet effet, il importe de répéter ce que j'ai déjà dit plus haut à savoir, le vaste train de réformes inscrites dans les 48 mesures du programme avec le FMI, visant à améliorer la gouvernance et la transparence.

Que comptez vous faire pour faire connaître le Congo comme une destination propice aux investissements internationaux ?

Nous avons centré notre renouveau dans la diversification de l'économie. C'est clair dans notre plan national de développement, que celle-ci doit être faite au travers de l'agriculture. Aussi devons-nous imaginer et développer toutes les stratégies possibles pour que cette agriculture soit portée et reconnue comme secteur ayant besoin d'une attention particulière par les pouvoirs publics. De sorte qu'elle bénéficie par la suite d'être accompagnée par le marché. Le mandat que nous avons confié à NABC pour organiser le Forum GrowCongo! Investir dans l'Agriculture, forum qui se tiendra le 25 Février 2020 à Amsterdam milite à cette fin. 🍀

**Plus d'information à propos de l'évènement du
25 Février 2020 sur www.growcongo.com**



Agriculture in the
Republic of Congo.
Photos by Mouanda
Baudouin.



Africa Knows!



**Closing activity of the Africa 2020 year of the Leiden African Studies Assembly
De Haagse Hogeschool The Hague,
2-4 December 2020**

**Activité finale de l'année Afrique 2020
de l'African Studies Assembly de Leiden
De Haagse Hogeschool La Haye,
2-4 décembre 2020**

Knowledge institutions in Africa are growing rapidly and the demand for higher education and for qualified researchers and teachers is exploding. There are also many changes: for example the growth of private knowledge and training institutions, with a very diverse background and (partly foreign) funding structures. Africa's scholars are collaborating with international colleagues, partly European and North American, but ever more with Asian and Latin American linkages, and also increasingly connecting to other African colleagues in Africa and in the diaspora.

The aims of this conference are to sketch out the knowledge landscape in contemporary Africa, to bring together the state-of-the-art research on knowledge production and communication in Africa, and to connect researchers with policy makers and managers of knowledge institutions from across Africa and Europe.

The conference will address these main questions:

- There are great changes in the African knowledge landscape: is Africa preparing itself for leapfrogging to innovations?
- What will the nascent multi-polar world of the 21st century mean for Africa's role in knowledge and innovation?
- After 60 years of Independence, how do we finally decolonize the minds and change attitudes towards real co-creation?

NABC will be participating in the conference with two panels, both moderated by Marina Diboma:

- 1) **"The privatization of knowledge production"** researching how knowledge development can be used as a business model and on the issue of Public-Private hybridization
- 2) **"Technical and Vocational Education and Training: Bridging the gap between higher education, other forms of learning, and the business community"**. This last panel is in cooperation with De Haagse Hogeschool and Nuffic.

<https://www.ascleiden.nl/africa2020>

Les établissements de connaissances en Afrique se développent rapidement et la demande d'enseignement supérieur et de chercheurs et d'enseignants qualifiés est pressante. Il y a aussi de nombreux changements : par exemple, la croissance des établissements privés de connaissances et de formation, avec un bagage très diversifié et des structures de financement (en partie étrangères). Les chercheurs africains collaborent avec des collègues internationaux, en partie européens et nord-américains, mais de plus en plus avec des liens asiatiques et latino-américains, et se connectent de plus en plus à d'autres collègues africains en Afrique et dans la diaspora.

Les objectifs de cette conférence sont d'esquisser le paysage du savoir dans l'Afrique contemporaine, de réunir la recherche de pointe sur la production et la communication du savoir en Afrique, et de mettre en relation les chercheurs avec les décideurs et les gestionnaires de institutions du savoir de toute l'Afrique et de l'Europe.

La conférence abordera ces questions principales :

- Il y a de grands changements dans le paysage du savoir africain : l'Afrique se prépare-t-elle à faire un bond vers les innovations ?
- Que signifiera le monde multipolaire naissant du XXI^e siècle pour le rôle de l'Afrique dans la connaissance et l'innovation ?
- Après 60 ans d'indépendance, comment décoloniser enfin les esprits et changer les attitudes à l'égard de la véritable co-création ?

NABC participera à la conférence avec deux panels, tous deux animés par Marina DA :

- 1) « La privatisation de la production du savoir » pour la recherche sur la façon dont le développement du savoir peut être utilisé comme modèle d'affaires et sur la question de l'hybridation public-privé
- 2) « L'éducation et la formation techniques et professionnelles : combler l'écart entre l'enseignement supérieur, les autres formes d'apprentissage et le monde des affaires ». Ce dernier panel est en collaboration avec De Haagse Hogeschool et Nuffic. Les deux panels seront en anglais.

<https://www.ascleiden.nl/africa2020>



information about African countries

countryportal.ascleiden.nl

news, statistics, images and more



Agri-machinery & Equipment

Agripoort
Andritz Gouda
Celtic Cooling
CPM Europe
Driessen Vreeland BV
GEA Refrigeration
Netherlands N. V.
Geerlofs Refrigeration
Marel Poultry B. V.
Nestinox BV
New cold system SRL
Ottevanger Milling
Engineers

Agri-Trading

AgroFair
Alpha Group
J. P. Beemsterboer Food
Traders
Juamka
Subo International
Total Produce B. V.

Agribusiness

Agraplan Farmaca B. V.
AgriProFocus
Amicable Mondiale Farms
Arrahman Industries
Bles Dairies Consultancy
Bodemliefde
Cagemax
Common Fund for
Commodities (CFC)
DairyNext BV
Dutch Flower Group
East-West International
B. V.
EBIT+
ETFAM BV
FarmForte BV
FlowerWatch Kenya Ltd
Form International
GI-OVO B. V. (succesor
of Twinpack Special
Products)
HollandFarming BV
Koudijs Animal Nutrition
B. V.
Laboratorios Syva
Looye Kwekers BV
Martin Bauer GmbH &
Co. KG
New Green Market
Plant Health Cure
Pluriton Netherlands bv

Précon Food Management
BV
Primstar
Pure Africa Coffee
Tolsma
Yielder

Automotive

Koneksie
Nootboom Trading BV
pk trucks holland
Racars Autobedrijf
RT Holland BV
TB Truck & Trailerservice
B. V.
Van Leeuwen Test Systems

Business services

Accounting and Financial
Advisory Netherlands BV
Africa Business
Communities
Afrisight
Afrewise NV
Asoko Insight
Atlas Mara
Atradius Dutch State
Business NV
Base of the Pyramid (BoP)
Innovation Center
Breaking new business
ground
BUKU B. V.
Cedar Advisory Partners
Limited
Crosswise Works
De Vonk/Hofstede
Insights
De Vries Africa Consulting
DIBcoop
DMS (Netherlands) B. V.
DutchEconomics
EGY - Holland
eMJee Consult
EMSA Emerging Markets
Africa
Flynth
Global projects
Inavit iQ Europe BV
Inclusive Business
Services BV
Kevenaar Consulting
Kenya Ltd
KPMG Management
Services BV
Libitco
Lineco BV

Longonot Finance
Mansell Africa Business
Development and
Investment
MEYS Emerging Markets
Research
Migrantic
MorGroup
Mott MacDonald B. V.
MyBizMarketer
Panashe Group
Pofinesse
PwC
Quadraat Global Project
Management
Rademaker
Seyffert International
Business Consulting
SGS
Smit Lamnalco
SPACE. TM
Tonnpaps Commodity
Broker
Van Trig Consult B. V.
(Skandar)
Vergeer Resultants
Your Business Expansion

Capital / Investor / Fund

Arise
Buxeros Capital
FMO - Dutch Development
Bank / NEDLINX BV
Kean Dairy Farming
Veris Investment BV
Ballast Nedam
International Projects BV

Construction & Engineering

Construction &
Engineering
BAM International
Dijkstaal
Janson Bridging
LEVS Architecten
Lichtplanners
Remco Building Systems.
SteelQore
Van den Herik

Electronics & ICT

Bein Group BV
Closing the Loop
Enhanced Computer Skills
Solution
Philips Lighting BV
Piet Brouwer
elektrotechniek BV
Trinity Software Center
Tunga

Financial Services

Aké Partners
Equinox
FEM Institute
Financial Access
GP Parmenion Soparfi SA
ING Bank
INTL FCStone
Kountable
Nicanor Implemented
Consultants BV
Oikocredit
Rabobank
TCX
Triodos Bank

FMCG Company (Agrifood)

African Bakery Dynamics
Equatorial Nut Processors
Ltd
Forever Direct EU BV
Intertaste Food
Ingredients
NGM International
Panafrican Sea Ventures
Ribeth Hygenyk Foods
Van Beek Trading

MCG/Retail company (Non-food)

B&S
Dutch Pet Recycling
Heineken
Hollandia International BV
Koopman International
BV
Spar International

Membres de NABC

Healthcare

Delft Imaging Systems
i+solutions
Omron Healthcare Europe
BV

Horticulture

Agroplant BV
Bakker Brothers
Bayer Nederland
(Nunhems)
Bejo
Bosman Van Zaal BV
Capital Hold
Delphy
Enza Zaden
Eosta Organic Fruit &
Vegetables
Ferm o Feed
Hoogendoorn
Hotraco Group (Hotraco
Agri BV.)
Koppert Biological
Systems
OTC Organics B.V.
Rijk Zwaan Export B.V.
Roveg Fruit and
Vegetables
Syngenta Seeds B.V.
Taki Europe B.V.
Tradin Organic
Agriculture B.V.
Suba Seeds Group BV

Legal Business Services

Altius
Clifford Chance LLP
De Brauw Blackstone
Westbroek N.V.
Hogan Lovells
International LLP

Livestock

Champrix
Darling Ingredients
International (holding)
Firma Schaap
Foodmate
Impex
Institut de Sélection
Animale BV (ISA /
Hendrix-Genetics Layers)
Janssen Hatchery Service
B.V.

Nutreco / Trouw Nutrition
PAS Reform Hatchery
Technologies
Transnational Agri
Projects B.V.
TYCO FARMS LIMITED
VDL Agrotech
Vencomatic Group
Verbeek Hatchery Holland

Machinery & Equipment

Adeco Project Engineering
BV West Africa Ltd
American Machinery BV
Cimcool Industrial
Products BV
Coolfinity
DASSY Engineering
Solutions Ltd
Mega Group trade export
SNA Europe
(International)
Solstice Management B.V.
Van Wijhe Verf B.V.

Marine & offshore

Airmarine Logistics
Limited
Baggerbedrijf de Boer
Holding BV / Dutch
Dredging
Baggermaatschappij
Boskalis B.V.
(Koninklijke Boskalis
Westminster nv)
Damen Shipyards
Dockwise Shipping B.V.
Dredging and Contracting
Rotterdam B.V.
Fugro
Heerema Marine
Contractors Nederland
SE (HMC)
Jumbo Maritime
Mampaey Offshore
Industries B.V.
Martrade BV
Royal IHC
STC B.V.
Van Oord Dredging and
Marine Contractors BV

Media, art & design

Business Safari TV

NGO's, Knowledge Institutes & Non- Profit

AMREF Flying Doctors
g-company
IBT and KH Peace
Advocate
Nuffic
Plan Nederland
SpringFactor
Wageningen University
and Research (Alterra,
WUR)
Woord en Daad

Oil & Gas

Dedeem Petroleum and
Transport company
limited
Euro LPG BV
Induct BV
Onstream European
Consultancy B.V.
Oxbow Energy Solutions
B.V.
PE Energy Limited/
PLANT ENGINEERING
NIGERIA LTD
Shell International
Explorations &
Production B.V.
Tribes International B.V.
WTS Energy

Renewable Energy

Bredenoord
Digaale Energy
Fair Profit B.V.
Foundation rural energy
services (FRES)
Independent Energy B.V.
NOTS Support BV
Safi Sana Holding BV
Solartechno Europe BV
TNO innovation for life
Topec B.V.
Victron Energy B.V.
Zwart Techniek B.V.

Security

HSB Identification

Tourism

All Stars Travel Group
Europe BV.
GreenDream Company
Matoke Tours

Training, Recruitment & Capacity Building

AM International Search
Baldr & Frigg B.V.
JobnetAfrica
Sweets HRM Consulting
Talent2Africa

Transport & Logistics

Agility
Bolloré Logistics
Cornelder Holding BV
CWT Commodities
Direct Maintenance B.V.
Greenshields & Partners
Independent Waiver
Service B.V.
KBS Guinée
MCM Shipping B.V.
NileDutch
Portside / Ports Marine Ltd
Red Transport & Logistics
BV
Remant Africa Logistics
Royal de Gruijter & co
Safmarine Container Lines
Ship Road Logistics
Solutions
SMT Shipping
(Netherlands) B.V.
Steder Group B.V.
Supermaritime
International BV
Van den Bosch

Water

ACACIA water
Afridavidson
Aqua for All
Deltares
Peter Driessen
QM Environmental
Services B.V.



(advertisement)

NOW OPEN!

MAN

Van Vliet Automotive Ghana Ltd.
Official Importer of MAN Truck & Bus SE Germany

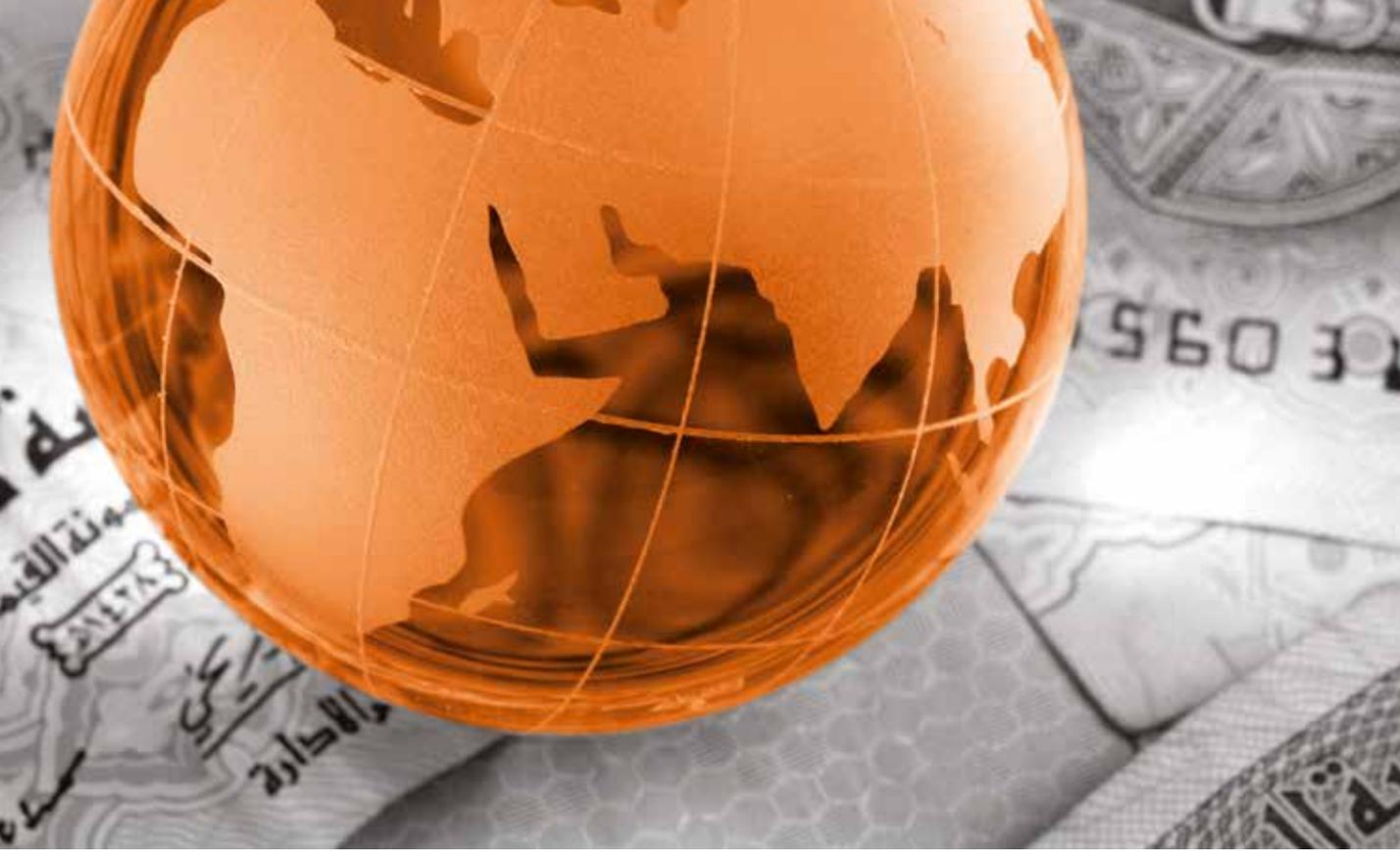
Tema, Ghana

VAN VLIET
AUTOMOTIVE GROUP

info@vanvliet.com www.vanvliet.com Follow us.

Advertisement index

Company	PAGE
Heineken	Back cover
INTL FC Stone	Inside cover
Remco Ruimtebouw	12
RijkZwaan	6
pk trucks holland	12
SGS	Inside back cover
Simonis Fertilizers BV	12
Van Vliet Automotive Group	6
VVAG	54



PROJECT SUPPORT SERVICES

SGS provides inspection, verification, testing and certification services. We help organizations with complying to national and international standards, regulations and guidelines. In the context of donor funded projects, we understand that risk identification and assurance are at the core of providing guarantees to all stakeholders. SGS has developed **high level project support services** to assist your organization in creating trust.

OUR PORTFOLIO

- Quality Assurance & Control
- Project Verification Services
- Technical Assistance

WHY SGS THE NETHERLANDS?

- Local expertise via our network in over 130 countries worldwide
- A wealth of experience in managing international development projects
- Work processes in line with the latest regulations and best practices
- Risk assurance for multi-disciplinary projects
- Our clientele includes major international institutions and governments
- Access to a pool of highly qualified local and international experts

SGS NEDERLAND B.V.

Governments & Institutions
Malledijk 18
3208 LA Spijkenisse

t +31 (0)88 214 3971

e nl.gis@sgs.com

www.sgs.com

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

NABC

55

NO TIME TO DIE ^{007[™]}

IN CINEMAS APRIL 2



The secret to
being Bond
Stay cool

