

NABC

MAGAZINE

Edition 2023

Magazine annuel du Conseil des Affaires Pays-Bas Afrique. **Maintenant en anglais et en français**

EXEMPLAIRE
GRATUIT

Partenariats Néerlandais-Africains



NABC
Confidence in African Business

Are you doing business in Africa?

StoneX is a specialist in cross-border payments for companies operating in Africa. We offer tailor-made foreign exchange and payment services for corporates, NGOs, and financial institutions worldwide.

Our global network of 350+ correspondent banks helps deliver transparent, secure, and guaranteed payments in more than 140 currencies across 180+ countries.

Get in touch now with our colleague:

Jerome de Graaf
Senior Sales Manager, Benelux
Jerome.degraaf@stonex.com
payments.stonex.com

Cher lecteur, chère lectrice,

Nous sommes heureux de vous présenter notre magazine annuel. Nous attendons pour le début de l'année 2023 la « Stratégie Afrique » à long terme du gouvernement néerlandais. Il s'agit d'une nouveauté puisque c'est la première fois que le gouvernement des Pays-Bas élabore une telle politique destinée à couvrir les 15 prochaines années.

Bien que la version finale doive encore être présentée, nous avons déjà une bonne idée de ce à quoi ressemblera la stratégie. Un élément important est que la relation entre les Pays-Bas et l'Afrique doit être basée sur le respect mutuel et l'égalité. Le NABC est très heureux de la reconnaissance de ce principe important ; les partenariats égaux sont l'une des valeurs fondamentales du travail fourni par le NABC. En outre, l'accent est mis sur le rôle du secteur privé dans le développement du continent, un principe auquel le NABC a toujours cru : le commerce, et non l'aide.

Dans ce magazine, vous en apprendrez davantage sur le discours politique des Pays-Bas à l'égard de l'Afrique. Pour l'article principal, nous avons interviewé à ce sujet deux membres éminents du Parlement et leur avons demandé ce qu'ils attendent des années à venir.

Un autre centre d'intérêt important est la durabilité ou « l'épreuve du futur » comme j'aime l'appeler.

Nous sommes de plus en plus conscients que pour prévenir le changement climatique et les nombreux problèmes qu'il engendre, nous devons évaluer soigneusement la manière dont nous faisons des affaires et veiller à ce que la planète ne soit pas affectée négativement par les activités que nous, en tant que NABC, et nos entreprises membres entreprenons. Cet aspect va jouer un rôle plus important dans nos activités futures et est également très présent dans le projet de stratégie. Je vous invite donc à poursuivre la lecture des informations contenues dans notre magazine.

Rosmarijn Fens,
Directrice générale du NABC.



Cheers with no alcohol. Now you can.



Natural great taste.
Zero alcohol.



COLOPHON

Rédacteur en chef
Arne Doornebal

Articles
Guna Alvika, Jana Kock, Mattijs Renden, Jamal Andrew, Arne Doornebal

Traduction
Djamila Benabdallah

Révision des textes
Guna Alvika, Rosmarijn Fens, Nùria Vlonk-Cunha Soares

Mise en page
Koen Verbeek
www.studiokoenverbeek.nl

Annonces publicitaires
info@nabc.nl

Crédits d'image
Sabine van Nistelrooij, Joel Kouam, Ruben May, Maxime Farrel Bounya.

Couverture
Fizkes / iStock

Impression
Drukwerkconsultancy
info@drukwerkconsultancy.nl

Contact
NABC
E-mail : info@nabc.nl
www.nabc.nl

Le Magazine NABC
est une publication du Conseil
des Affaires Pays-Bas Afrique

28 Investissement
au Mozambique



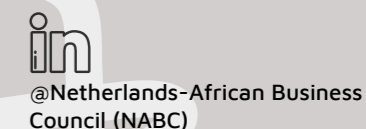
14 Les champions des
affaires au Sahel
visent la croissance



Content

- 7 Pays et activités prioritaires en 2022
- 8 À propos de NABC
- 12 Les Pays-Bas se concentrent sur l' Afrique
- 14 Les champions des affaires au Sahel visent la croissance
- 16 L'innovation au service du développement
- 20 Remco International étend sa présence en Afrique
- 22 Résultats des clusters d'impact à long terme
- 28 Opportunités d'investissement au Mozambique
- 31 Le Lauréat 2022 du prix 'Doing Business in Africa:' Tunga
- 32 Nos membres basés en Afrique
- 34 Liste de tous les membres de la NABC
- 36 L'équipe NABC et les membres du conseil de surveillance

Suivre NABC





Product conformity assessment by SGS

Product Conformity Assessment (PCA) is a verification program designed to ensure that specific products meet requirements, technical regulations and standards set by the regulatory authority in the importing country.

SGS is an authorized provider of PCA services in many countries* and can offer you the following to help facilitate your trade:

- Annual registration/licensing to ensure smooth processing of all consignments
- Key Account Management for multi destination/frequent shipments
- In-depth technical review for products subject to mandated programs
- Global laboratory network for product testing requirements
- Remote inspection to reduce turnaround time

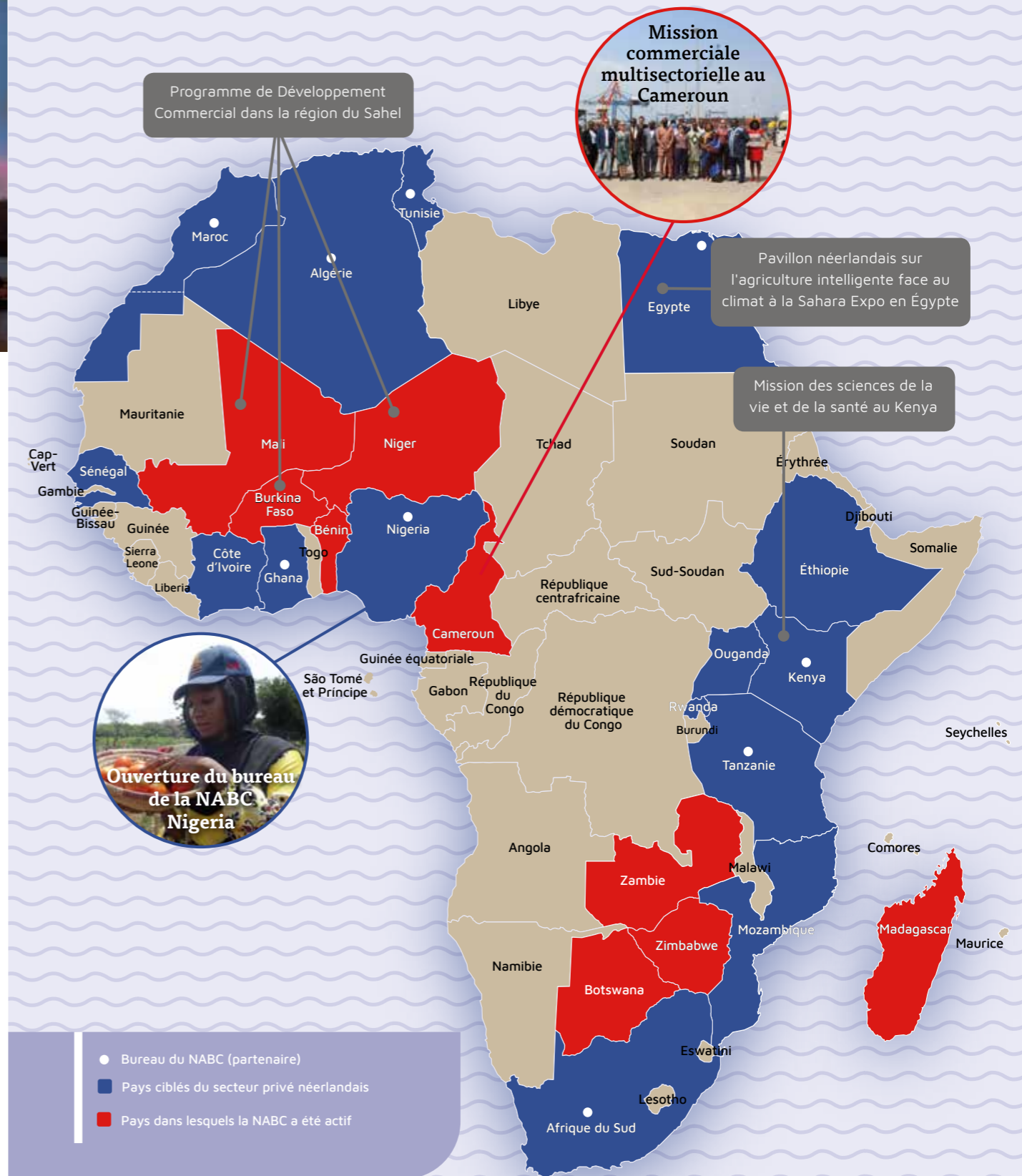
**FOR FURTHER INFORMATION,
PLEASE CONTACT US**

+31 (0)88 214 3333

nl.tfs@sgs.com

*contact your local SGS office for an actual overview of countries where SGS is authorized to provide PCA services.

Pays ciblés et activités en 2022



Trouvez un aperçu de nos activités passées en scannant le code QR



Africa Works! 2022 L'innovation pour une croissance résiliente

Le 28 juin 2022, nous avons organisé la cinquième édition d'Africa Works! - le plus grand événement commercial axé sur l'Afrique dans le Benelux. La conférence phare du NABC, « Africa Works! 2022 L'innovation pour une croissance résiliente », s'est tenue au théâtre Amare de La Haye aux Pays-Bas, et a mis en valeur les solutions innovantes liées aux défis du secteur de l'eau, de l'énergie et de l'alimentation sur le continent africain.

Dans le contexte de la crise climatique mondiale, la cinquième édition d'Africa Works! s'est articulée autour de la nécessité de renforcer la collaboration entre les secteurs public et privé pour une Afrique à l'épreuve du futur. L'engagement à faire progresser conjointement les innovations pour une croissance résiliente était tangible lors de cet événement et peut être constaté dans les résultats de la conférence. La conférence Africa Works! 2022 a accueilli 250 participants d'Europe et d'Afrique, dont 4 délégations africaines, 11 ambassadeurs africains affectés au Be-

nelux, 24 partenaires d'atelier, 5 exposants innovants, 10 entrepreneurs qui ont présenté leur entreprise et 4 partenaires stratégiques de l'événement et qui ont tous contribué au programme de la conférence axé sur les innovations technologiques pour l'avancement de la sécurité alimentaire, de la gestion de l'eau et de la transition énergétique sur le continent.

Les thèmes des présentations variaient des semences de pommes de terre hybrides pour une culture alimentaire plus résiliente et durable aux processus de transformation des déchets humains en énergie, créant ainsi deux résultats dont le besoin est grand : de l'énergie et une solution aux déchets. Afin de favoriser davantage les modèles commerciaux adaptés aux défis liés à l'alimentation, à l'eau et à l'énergie en Afrique, la conférence a donné lieu à des présentations commerciales brèves destinées aux investisseurs intéressés. De plus, Africa Works! 2022 a offert des informations précieuses émanant de représentants d'entreprises et de gouvernements africains sur les perspectives de commerce et d'investissement au Nigeria, au Maroc, en Algérie et au Zimbabwe afin de renforcer davantage la collaboration entre les secteurs privé et public néerlandais et africains.

Tout comme nos partenaires officiels de la conférence, NLinBusiness, le gouvernement des Pays-Bas, TNO et MATCH-Hiring African Talents, nous nous réjouissons de poursuivre notre collaboration pour faciliter de futurs partenariats pour le commerce et l'investissement durables sur le continent africain.

La conférence a été filmée par Africa Unlimited, membre du NABC. Regardez la vidéo officielle d'Africa Works! 2022 pour de vives impressions de l'événement en scannant le code QR.



À propos du NABC

NABC est l'organisation phare aux Pays-Bas pour la facilitation du commerce durable et des investissements en Afrique. Nous sommes convaincus que le secteur privé a un rôle crucial à jouer dans la construction d'une Afrique à l'épreuve du temps, économiquement prospère et compétitive au niveau mondial en matière de commerce et d'investissement. L'objectif du NABC est donc d'inspirer et de connecter les entreprises aux opportunités de l'Afrique, et de leur permettre de prendre des décisions en toute confiance sur le moment, le lieu et la manière de faire du commerce en Afrique.

Le NABC considère les objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies comme une chance pour le renforcement du commerce responsable en Afrique. Toutes nos activités sont directement liées à la réalisation des 17 ODD, avec un accent particulier sur les ODD 2, 8, 13 et 17 dans le cadre desquels nous pouvons maximiser notre impact. Nous nous efforçons d'établir des partenariats d'égal à égal entre les Pays-Bas et les 54 différents pays d'Afrique.

Le NABC en chiffres



Événements de réseautage commercial

Nous changeons le récit de l'Afrique et inspirons les entrepreneurs à faire des affaires sur le continent par le biais d'événements sur la promotion des investissements spécifiques à chaque pays et d'événements de réseautage avec des mises en relation personnalisées. Nous connectons ainsi les parties prenantes des secteurs public et privé aux Pays-Bas, en Afrique et au-delà. L'année 2022 a marqué le retour des événements physiques pour le NABC. En mai, le réseau NABC a pu se reconnecter lors de notre premier événement de réseautage physique après la pandémie : la réception Back to Business (Retour aux Affaires). En juin, la conférence phare du NABC, et le plus grand événement commercial axé sur l'Afrique dans le Benelux, Africa Works! a rassemblé plus de 250 entrepreneurs et représentants du secteur public d'Europe et d'Afrique sous le thème central « L'innovation pour une croissance résiliente ». En novembre, nous avons conclu l'année par le dîner annuel des ambassadeurs qui a permis de mettre en relation les représentants des ambassades de plus de 25 pays d'Afrique avec le secteur privé néerlandais, et de valoriser les modèles économiques inclusifs et durables lors de la cérémonie de remise du prix « Doing Business in Africa » (« Faire des affaires en Afrique »).

Inspirer, connecter et faciliter pour une Afrique à l'épreuve du futur

Inspiré par la résilience, l'innovation et l'esprit d'entreprise du continent et par les demandes du secteur privé néerlandais, le NABC œuvre pour une Afrique à l'épreuve du futur. Le NABC inspire les entreprises du secteur privé à faire du commerce en Afrique et avec l'Afrique, en leur proposant des analyses de marché et de renseignements commerciaux, et en les connectant avec des interlocuteurs commerciaux adéquats lors d'événements de réseautage aux Pays-Bas et de missions commerciales à destination et en provenance du continent. Nous développons des activités qui permettent un commerce durable et la facilitation des investissements sur le continent et qui ont un impact économique et environnemental positif au niveau local.



Rosmarijn Fens pendant le dîner annuel des ambassadeurs.

Le Bureau de renseignements Afrique

Nous inspirons les entreprises à faire des affaires en Afrique et avec l'Afrique en partageant des renseignements commerciaux de valeur qui soulignent le potentiel du continent et en fournissant des analyses de données commerciales de qualité par le biais de l'Africa Insights Desk de NABC (le Bureau de renseignements Afrique). Des clients variés, de la PME à la multinationale, ont pu développer leurs stratégies d'affaires en Afrique et avec l'Afrique grâce à des études de marché et à des analyses de renseignements commerciaux. Au fil des ans, l'Africa Insights Desk s'est forgé une solide réputation dans l'élaboration de missions commerciales personnalisées fructueuses, dans la recherche de pistes commerciales profitables et dans la production d'analyses de marché approfondies. Que vous soyez à la recherche du partenaire commercial idéal, que vous ayez besoin d'informations stratégiques sur le marché ou que vous désiriez effectuer une mission commerciale sur mesure, l'Africa Insights Desk a la solution qu'il vous faut.

Missions commerciales

Nous connaissons l'Afrique et l'Afrique nous connaît. Cela fait du NABC un organisateur expert en matière de missions commerciales vers et depuis les pays africains. Le NABC travaille avec un large éventail de partenaires, dont le gouvernement néerlandais et les ambassades néerlandaises en Afrique, les ambassades africaines au Benelux, les chambres de commerce locales, les organisations sectorielles et les consultants locaux, afin de mettre en relation les entreprises à vocation internationale avec les interlocuteurs adéquats sur le terrain et de leur permettre d'établir des réseaux pertinents dans leur pays cible. En 2022, nous avons organisé une mission commerciale multi-sectorielle au Cameroun, une mission commerciale consacrée à l'agriculture intelligente face au climat au plus grand salon agricole d'Égypte : le Sahara Expo, et une mission dédiée aux sciences de la vie et à la santé au Kenya. Nous avons également organisé des missions commerciales aux Pays-Bas avec des délégations du Nigeria, du Soudan, du Soudan du Sud, du Somaliland, du Maroc et de Madagascar, en mettant l'accent sur des secteurs tels que les énergies renouvelables, l'horticulture, l'économie circulaire, l'agroalimentaire, l'eau et les infrastructures.

Francophone Africa Business (FAB) Forum

Le Forum FAB de la NABC met en relation des délégués de haut niveau des secteurs public et privé de l'Afrique francophone avec des entrepreneurs néerlandais. Le FAB offre des rencontres inégalées pour les participants néerlandais et africains, ainsi qu'une occasion unique pour les entrepreneurs africains de découvrir et de mettre à profit l'expertise néerlandaise.

Approche sectorielle spécifique

Au NABC, nous pensons que le développement du secteur privé est la clé pour une croissance économique durable, c'est la raison pour laquelle le NABC a établi de nombreux programmes stratégiques dans des secteurs multiples. En 2022, nous avons conclu trois programmes Impact Cluster (Groupe d'Impact) axés sur le transfert de connaissances et de compétences dans le domaine des semences (Seeds for Change (S4C), Nigeria), des épices (New Origins Sustainable Spices (NOSS), Tanzanie et Madagascar) et de la volaille (Kukua na Kuku (KnK), Tanzanie). Vous pouvez en savoir plus sur les résultats à la page 16. Actuellement, nous avons deux programmes sectoriels en cours qui sont axés sur l'appui aux entrepreneurs du Sahel pour le développement commercial ainsi que notre plateforme phare pour la volaille, la Plateforme avicole Afrique Pays-Bas.



La Plateforme avicole Afrique Pays-Bas

La Plateforme avicole Afrique Pays-Bas (la DAPP) explore les opportunités d'affaires et d'entrée sur le marché en Afrique pour le secteur avicole néerlandais, avec pour objectif de contribuer à la croissance et au développement du secteur avicole africain en partenariat avec des instances publiques et privées à travers l'Afrique. L'objectif est de contribuer à la croissance et au développement du secteur avicole africain, en partenariat avec

des entités des secteurs public et privé de toute l'Afrique. La DAPP est actuellement composée de 24 membres qui représentent l'ensemble de la chaîne de valeur, de la ferme à la table, et qui se réunissent tous les trimestres pour échanger des connaissances et des informations sur les dernières tendances de l'industrie avicole.

Pour plus d'informations :
www.dutchafricapoultry.com

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

Au cours des trois dernières années, le NABC a mis en œuvre un projet pilote de trois ans appelé MATCH, en coopération avec l'Organisation internationale pour les migrations (OIM). Ce projet, financé par la Commission européenne, a stimulé la mobilité circulaire de talents hautement qualifiés du Nigeria et du Sénégal. Dans ce contexte, ils ont pu travailler pour des entreprises en Belgique, en Italie, au Luxembourg ou aux Pays-Bas. L'accent portait sur les secteurs en pénurie de main-d'œuvre, principalement dans le secteur des TIC.

Le but de MATCH était de développer un modèle flexible qui répondent aux besoins des

entreprises, tout en contribuant au transfert de compétences et de savoir-faire technique entre l'Europe et l'Afrique. En outre, MATCH a mis en œuvre des activités complémentaires axées sur le développement des compétences, le renforcement des capacités et le partage des connaissances. Ces activités comprenaient des séances de sensibilisation, des présentations de pitches et une mission virtuelle au Nigeria. En novembre 2022, une conférence de clôture fut organisée pour mettre en lumière les résultats obtenus et échanger les leçons apprises en vue de futurs programmes de mobilité de la main-d'œuvre.

Invest
International

Grow your business in Africa and create impact together



The African continent is full of sustainable opportunities and untapped business potential.

As a financial institution, Invest International unlocks this potential by making investments in innovative Dutch solutions that contribute to the SDG's more feasible. Together, liaising with African partners, We help businesses to develop financeable projects and secure finance.



Enabling doing business in Nigeria

We improve the ease of doing business and access to finance for Dutch companies and their Nigerian partners.

The purpose of the Dutch Desk, operated by Invest International together with Access Bank Plc in Lagos, is to support Dutch businesses by providing local banking solutions to enter, trade with or expand their business in Nigeria.



Improving (small) export transactions

Both Dutch exporters and African importers benefit from the Export Finance Loan program, a cooperation with the Eastern and Southern African Trade and Development Bank (TDB). The ideal product for local clients of Dutch exporters active in East and Southern Africa, particularly in Kenya. We can also offer a finance facility for small export transactions starting at €100.000, often where traditional financing channels cannot. An excellent business opportunity, especially for SMEs.

Curious about the financing possibilities?

Get to know Invest International and contact us:

investinternational.nl | info@investinternational.nl



Dutch solutions for global challenges

Les Pays-Bas se concentrent sur l'Afrique

Le gouvernement des Pays-Bas renforce son implication en Afrique. Pour la première fois dans l'histoire des Pays-Bas, le cabinet travaille sur une « stratégie africaine » à long terme. Des membres du Parlement, à savoir Mustafa Amhaouch et Alexander Hammelburg, ont sollicité cette nouvelle politique et partagent leur point de vue sur le sujet dans une interview accordée au NABC.

« **Tout commence** par l'attention accordée par la politique », a expliqué Mustafa Amhaouch qui représente le parti chrétien-démocrate (CDA), membre de la coalition au pouvoir. « Lorsque nous avons commencé à parler de l'importance de se concentrer sur l'Afrique en 2018, peu d'autres parlementaires y prêtaient attention. À présent, nous pouvons parler d'un revirement : de plus en plus de collègues perçoivent l'importance du continent. »

Les raisons derrière cette attention croissante peuvent en partie être attribuées aux développements sur le continent, mais elles sont également liées à la guerre en Europe de l'Est. Lors d'un discours devant les ambassadeurs africains

le 5 décembre 2022, le ministre des Affaires étrangères, Wopke Hoekstra, a mentionné l'invasion russe en Ukraine : « La situation géopolitique actuelle nous a davantage convaincu qu'il est grand temps d'adopter une nouvelle stratégie », a déclaré le ministre.

Alexander Hammelburg représente D66 (les libéraux-démocrates) au parlement. « Les Pays-Bas ont peut-être été un peu naïfs. L'Afrique a également joué un rôle géopolitique énorme pendant la guerre froide, mais ce n'est que récemment que nous avons commencé à reconnaître le poids géopolitique actuel de l'Afrique », a-t-il déclaré, faisant référence au rôle croissant de la Russie dans certains pays africains.

Le commerce, et non l'aide

« Depuis trop longtemps, les Pays-Bas ont appréhendé le continent africain sous l'angle de l'aide au développement », a déclaré M. Amhaouch. « Il est très important de changer cette perspective : un certain nombre de pays africains sont prêts à passer à l'étape



Une employée d'une société néerlandaise de tomates en Tunisie. Photo: Arne Doornebal

suivante et nous devons bâtir avec eux une relation beaucoup plus élargie, qui soit plus égalitaire et qui passe par le commerce », estime le député. « Les ONG néerlandaises doivent elles aussi procéder à une transition pour se conformer à la nouvelle réalité. »

Bien que M. Hammelburg pense que le développement économique est principalement stimulé par le secteur privé, son parti D66 a demandé la création d'une nouvelle législation à laquelle les entreprises néerlandaises travaillant à l'étranger doivent adhérer. « Il y a également un revers à l'activité économique si l'on considère le changement climatique et la perte de biodiversité. Il existe tout un ensemble de « bonnes pratiques » internationales auxquelles les entreprises doivent adhérer, conformément aux critères de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Nous aimerions que ces pratiques soient rendues obligatoires pour les entreprises néerlandaises, afin qu'il n'y ait pas de confusion quant aux règles à respecter », a expliqué le député.

Un partenariat d'égal à égal

La version préliminaire de la stratégie pour l'Afrique, dont les grandes lignes ont été vues par le NABC, mentionne l'importance d'une relation d'égal à égal. Nous avons demandé aux parlementaires si cela signifie que l'Europe doit s'ouvrir aux marchandises et aux travailleurs africains. « L'accès au marché de l'Union européenne fait partie de l'accord lorsque nous parlons d'égalité des marchés », a déclaré M. Hammelburg. « Les pays occidentaux mettent beaucoup de produits sur le marché africain, ce qui empêche, à la base, tout bon développement du secteur agricole local. En même temps, les pays africains ont des difficultés à entrer sur le marché européen. C'est un débat difficile, car il existe des réglementations très strictes pour entrer sur le marché européen, que nous ne pouvons tout simplement

« **Un certain nombre de pays africains sont prêts à passer à l'étape suivante.** Mustafa Amhaouch, Membre du Parlement

pas ignorer, et elles ne sont souvent pas observées. Je vois l'importance de développer les marchés africains en fonction de ces normes. »

Interrogé sur la libre circulation des personnes entre l'Afrique et l'Europe, Mustafa Amhaouch, du CDA, évoque le risque d'une fuite des cerveaux. C'est traditionnellement un point sensible dans la politique néerlandaise, où la majorité du parlement est très défavorable à la migration (de la main-d'œuvre). « Il est certain que nous aimerions aider les citoyens et les entrepreneurs africains à franchir la prochaine étape, tout en essayant d'éviter une fuite des cerveaux ».



Une mission commerciale du NABC au Cameroun, mars 2022. Photo: Maxime Farrel Bounya.

En matière de commerce entre l'Afrique et l'Europe, les deux hommes politiques partagent globalement le même point de vue. Interrogé sur la question de savoir si les Pays-Bas soutiendraient l'ajout de valeur aux produits en Afrique - éventuellement au détriment de l'industrie néerlandaise - M. Amhaouch a déclaré qu'il doutait que la croissance en Afrique entraîne des pertes d'emplois en Europe : « Je ne pense pas que le développement d'une industrie alimentaire locale en Afrique nuirait à l'industrie en Europe. En fait, les Pays-Bas commercent beaucoup plus avec l'Allemagne et la Belgique qu'avec l'Afrique. À terme, l'Afrique devra également exploiter davantage son marché régional », a dit M. Amhaouch.

« La durabilité est certainement plus assurée si l'Afrique développe sa propre industrie agricole et agroalimentaire pour le marché régional africain plutôt que de miser autant sur l'exportation vers l'Europe », a conclu M. Hammelburg. « Le secteur privé néerlandais peut jouer un rôle important dans le cadre de ce développement ». 🍷

Les champions des affaires au Sahel visent la croissance

Bien que le Sahel ne soit pas immédiatement associé à l'esprit d'entreprise par la plupart des gens, au NABC, nous pensons que la région regorge d'opportunités commerciales à exploiter.

La région du Sahel n'est pas nouvelle pour NABC. En 2016, l'ambassade des Pays-Bas à Bamako nous a sélectionné pour mettre en œuvre le programme de promotion du commerce et des investissements au Sahel afin d'accroître le commerce et les investissements entre le Mali, le Niger, le Burkina Faso et les Pays-Bas. Cela a donné lieu à plusieurs missions commerciales entrantes et sortantes vers et depuis ces trois pays, et a entraîné la création du Forum des affaires de l'Afrique francophone (FAB). Il semble donc naturel qu'en collaboration avec PUM, les experts seniors des Pays-Bas, nous poursuivions ces efforts en mettant en œuvre le « Programme des champions des affaires du Sahel » commandité par l'Agence néerlandaise pour les entreprises (RVO). Les entreprises actives dans la production, la transformation et la commercialisation de produits avicoles et de fruits et légumes ressentent les effets des augmentations alarmantes des prix, liées aux coûts d'importation des aliments pour animaux, des engrais, de l'électricité et des équipements. En outre, la détérioration de la situation sécuritaire dans certaines régions des pays limite les possibilités de commerce régional. Qui plus est, la production horticole de fruits et

légumes dépend largement de l'irrigation pluviale. En raison du changement climatique, les effets combinés des sécheresses et des inondations entraînent une détérioration des terres et une perte de leur fertilité. Une irrigation pluviale insuffisante entraîne de mauvaises récoltes.

Le NABC travaille en collaboration avec plusieurs entrepreneurs motivants et ambitieux qui ont confiance dans les opportunités commerciales des deux secteurs. Les entrepreneurs reconnaissent que la situation actuelle offre des possibilités de renforcer la communauté d'affaires nationale et de produire davantage de produits locaux, y compris des intrants fabriqués localement.

« Lorsque l'on visite le Niger, l'environnement semble sec et sablonneux ; mais à certains endroits, il y a beaucoup d'eau souterraine disponible », a remarqué Mattijs Renden, responsable du développement commercial au NABC et chargé du programme. « Il a été très inspirant de rencontrer des entrepreneurs qui voient des opportunités commerciales viables dans la production de tomates sur des substrats de noix de coco, en culture sous couvert, et en utilisant des puits de forage à énergie solaire pour s'approvisionner en eau souterraine destinée aux systèmes d'irrigation au goutte-à-goutte. Ces entrepreneurs ont le plus souvent eu l'occasion d'étudier dans les universités agricoles de Montpellier ou de Wageningen et utilisent ces connaissances dans le cadre de pratiques agricoles innovantes. »

Selon M. Renden, il existe de nombreuses opportunités commerciales dans le secteur agricole. « Les prix du marché sont fortement liés aux saisons. En hors saison, les prix de vente des fruits et légumes sont élevés car leur culture est difficile et, par conséquent, les rendements et la qualité sont moindres. C'est pourquoi la plupart des



La ferme Nolosha Agrotec au Burkina Faso

maraîchers entrepreneuriaux essaient de cultiver des produits horticoles pendant la saison morte, rendant ainsi la production de légumes au moyen de techniques avancées, une activité intéressante et rentable. Ces entrepreneurs ont en outre un impact social important en garantissant des produits sains pour le marché local, en créant des emplois et en inspirant les jeunes à se lancer eux aussi dans le secteur agricole », poursuit M. Renden.

Les innovations néerlandaises adaptées aux conditions locales et développées par les fournisseurs de semences, telles que les nouvelles variétés d'oignons qui peuvent être cultivées pendant la saison des pluies, pourraient avoir un impact significatif sur les producteurs locaux. Les applications néerlandaises qui calculent les aliments pour animaux peuvent aider les éleveurs de volaille à calculer des recettes au prix le plus bas, à partir d'ingrédients disponibles localement, comme les graines de coton, et ainsi réduire la dépendance à l'égard de céréales qui pourraient également être utilisées pour la consommation humaine.

Le NABC encourage les entreprises néerlandaises à faire davantage d'affaires en Afrique de l'Ouest. Les connaissances et l'expertise néerlandaises adaptées au contexte local prouvent que la région du Sahel est également un marché intéressant avec lequel le secteur privé néerlandais peut faire des affaires. Le secteur privé néerlandais peut contribuer à la sécurité

alimentaire et au développement d'un secteur privé local plus fort et résilient, ce qui réduit la dépendance vis-à-vis de l'aide extérieure et des importations. Par la même occasion, il contribue à la production de produits sains et de qualité pour le marché local.

Dans le cadre de ce programme, le NABC et le PUM travailleront sur l'appui technique et de gestion en matière de produits et de marchés, sur la mise en relation régionale et internationale lors de foires commerciales et sur la coopération par le partage des connaissances et des meilleures pratiques dans la région. 🔄

Êtes-vous inspiré et intéressé à faire des affaires, ou à partager vos connaissances et votre expertise avec des entrepreneurs du secteur de la volaille et de l'horticulture au Mali, au Burkina et au Niger ? N'hésitez pas à contacter Mattijs Renden : mattijs.renden@nabc.nl

« Il a été très inspirant de rencontrer des entrepreneurs qui voient des opportunités commerciales viables. Mattijs Renden, Responsable du Développement Commercial au NABC





L'innovation au service du développement

Alors que le monde émerge d'une pandémie mondiale, l'importance de l'innovation en tant que vecteur de résilience et de reprise est devenue très claire. Il existe un essor mondial sans précédent de la technologie et des start-up à vocation technologique qui résolvent les grands problèmes auxquels l'humanité est confrontée dans les domaines de la santé à l'alimentation en passant par l'emploi et le climat. L'Afrique n'est pas une exception et les groupes les plus vulnérables sont particulièrement exposés. Plus que jamais, l'esprit d'entreprise et l'innovation sont nécessaires pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD).

TNO, en tant qu'institut d'innovation néerlandais, est un partenaire pour les entrepreneurs et le gouvernement africains dans les domaines de l'économie circulaire, des énergies renouvelables, de la transition protéique, de la santé et de la numérisation. Avec les entrepreneurs, TNO lance de nouveaux produits et services basés sur des modèles commerciaux solides, évolutifs et créateurs d'emplois décents. TNO agit en tant que partenaire en échange des connaissances et fournit un savoir-faire sur la technologie, les modèles commerciaux et les systèmes de transition. Découvrez dans cet article quelques exemples inspirants des activités de TNO sur la circularité en Afrique. Et voyez si vous aussi vous souhaitez cocréer avec TNO !

Innovations circulaires

La mission de TNO est de contribuer à une société durable. Une société qui peut résister au changement climatique, qui dispose de

Gauche : Les briques froides sont produites avec des techniques modernes et sont disponibles en plusieurs couleurs. Au milieu à gauche : La méthode traditionnelle de fabrication des briques.

suffisamment de sources d'énergie durable et qui a fait la transition d'une économie linéaire à une économie circulaire.

Feuille de Route Économie Circulaire pour le Malawi, la Zambie et le Zimbabwe

TNO a soutenu le Malawi, la Zambie et le Zimbabwe dans leur transition vers une gestion des déchets plus durable et circulaire. Les trois pays sont confrontés à d'énormes défis en matière de gestion des déchets. Les taux de collecte sont très faibles, les déchets sont souvent jetés de manière illégale, les décharges officielles existantes sont souvent mal gérées et débordent, et le recyclage reste un phénomène de niche. TNO a réalisé une évaluation de référence de grande envergure de l'ensemble du système de gestion des déchets dans chaque pays, une analyse comparative du potentiel de circularité pour un ensemble de flux de déchets, et une analyse approfondie des causes fondamentales qui entravent le passage vers un seul flux prioritaire de déchets.

Les systèmes de déchets sont complexes et interconnectés. Les acteurs du secteur informel, du secteur formel et des instances gouvernementales, les activités et les interdépendances s'influencent et se renforcent mutuellement. L'intervention doit se faire à de multiples niveaux pour créer un changement durable. TNO et les parties prenantes locales ont donc développé une feuille de route qui offre des interventions dans quatre domaines : l'environnement institutionnel, la collaboration constructive, la connaissance et la sensibilisation et l'infrastructure matérielle. Peter Paul van 't Veen, développeur commercial chez TNO, explique : « Pour faire accéder la gestion des déchets à un niveau supérieur, de multiples actions doivent être entreprises, mais pas toutes en même temps. Il n'y a pas de solution miracle. Les feuilles de route donnent des indications au gouvernement, au secteur privé et aux autres parties prenantes sur les points à privilégier à court, moyen et long terme. Actuellement, nous préparons des projets pilotes concrets sur le recyclage du plastique. Si vous souhaitez y participer, prière de nous contacter ! »

Appareils ménagers au Kenya

La consommation croissante de gros appareils ménagers comme les réfrigérateurs, les machines à laver, etc. nécessite une approche circulaire spécialisée afin de réduire les déchets et de sauvegarder de la valeur. Il existe déjà un secteur de réparation actif, mais l'échelle des entreprises est généralement petite, ce qui entrave les investissements dans l'équipement et le développement des connaissances. TNO a développé une feuille de route nationale pour le Kenya et recommande de stimuler une

contact the TNO team!

TNO travaille avec un vaste réseau de partenaires parmi le secteur privé, le secteur public, les instituts de connaissances, les ONG et les investisseurs sociaux en Afrique et en Europe. TNO agit en tant que partenaire en matière de connaissances et fournit un savoir-faire sur la technologie, les modèles commerciaux et la gestion des transitions. Si vous êtes intéressé à rejoindre nos forces, prière de contacter l'équipe TNO !



Peter Paul van 't Veen: Peter.paul.vantveen@tno.nl
Mathilde Miedema: Mathilde.Miedema@tno.nl
Yvette Fleming: Yvette.Fleming@tno.nl

coopération plus intense entre les ateliers de réparation, le secteur informel et les autres parties prenantes. Une plateforme en ligne est proposée pour faciliter le transfert de connaissances et d'informations et fournir plus de transparence en ce qui concerne les pièces de rechange disponibles, les capacités disponibles et les équipements de réparation et de diagnostic. Actuellement, TNO soutient un hackathon (marathon de programmation) sur la conception d'une telle plateforme.

Cool Bricks for Malawi

La demande de matériaux de construction dans plusieurs pays africains est énorme en raison de la croissance démographique. Le Malawi est connu pour sa terre rouge qui convient parfaitement à la fabrication de briques. Les travailleurs informels chauffent les briques dans des fours en utilisant du bois de chauffage, ce qui entraîne une déforestation et des émissions de carbone massives. Les ministères du Logement et des Ressources Naturelles ont interdit l'utilisation de la terre cuite traditionnelle et recherchent des technologies alternatives. TNO a développé la brique en céramique froide ou "Cool Bricks". Mathilde Miedema de TNO explique : « La fabrication de ces briques froides ne nécessite ni chauffage ni cuisson. Nous avons développé des recettes avec des liants alternatifs pour les rendre robustes. Nous les versons dans des moules ou pressons les briques. Ces liants proviennent de déchets et remplacent le ciment. Le ciment est rare et représente la partie la plus chère des briques. Les liants alternatifs font baisser le prix, créent un entrepreneuriat et des revenus locaux et réduisent la charge environnementale ». Au Malawi, TNO collabore avec une entreprise locale pour introduire ces briques solides et écologiques.



Easy event travel planning + benefits for you and your attendees **There you go**

Organizing a convention, conference or seminar? The dedicated Global Meetings & Events team of Air France and KLM understands your needs and provides smooth travel solutions, plus unique benefits for you and your event attendees.

EVENT ORGANIZERS

Convenient event travel booking + free tickets for you

Register your event in just a few clicks to discover our extensive network, superb service and seamless event travel booking.

And, as your attendees travel with us, you earn free tickets with our reward program. We'll get you started with an online communication kit with ready-made promo materials.

Air France and KLM, for all your MICE destinations

As your partner, we offer two major hubs: Paris Charles de Gaulle and Amsterdam Airport Schiphol, an extensive global network of more than 320 direct flights

EVENT ATTENDEES

Discounts for your attendees + earning Miles

Your attendees benefit too. They can enjoy up to 15% discount on many fares with Air France, KLM and our partners. Naturally, they earn Flying Blue Miles with these trips too.

Find out more

Discover all the Global Meetings & Events team of Air France and KLM can offer you:

globalmeetings.airfranceklm.com

and a wide range of more than 1.000 SkyTeam destinations. Air France and KLM are proud to be your event partner.

Good to know - Register up to 2 months before the start of the event. The program is valid with a minimum of 10 attendees with a return flight, max. 8 passengers per booking. Larger groups? The group desk will be happy to assist you.



Your are unique.
That's what makes us different.

To learn more about how ATG provides unique, tailor-made solutions for your Travel Management program, visit www.atgglobaltravel.com



YOUR TRUCK PARTNER



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

- More than **1200+** vehicles in stock
- Only **NEW** vehicles
- **European quality**
- **Direct** availability
- **Worldwide** delivery



Parallelweg Zuid 215, Nieuwerkerk a/d IJssel, The Netherlands.
Tel. +31 - (0)180 - 312 644
E-mail: info@vanvliet.com
www.vanvliet.com



Remco International étend sa présence en Afrique

Les lecteurs du magazine NABC se souviendront peut-être qu'il y a deux ans, nous avons publié un article détaillé sur la construction d'une énorme malterie en Éthiopie. C'était un exemple de coopération néerlando-éthiopienne réussie entre Remco International et son agent local, l'ingénieur Kassahun Minalu. Ils ont maintenant fait équipe pour un tout nouveau projet au Rwanda.

Les collines vallonnées et fertiles du Rwanda, avec vue sur la RD du Congo de l'autre côté du lac Kivu, sont le lieu où Remco International construit actuellement un grand hall d'usine. Le néerlandais Henk de Groot a été envoyé sur place pour superviser la construction. Un certain nombre d'ouvriers seront acheminés par avion depuis l'Éthiopie voisine. « C'est le résultat de l'excellente coopération que nous avons eue avec Kassahun Minalu », a expliqué M. De Groot lors d'un appel whatsapp depuis le Rwanda. « Nous avons coopéré intensivement lors de la construction de la malterie en Éthiopie, et maintenant les employés éthiopiens savent très bien ce qu'il faut faire. Il est donc efficace de les faire revenir pour ce projet », explique le superviseur.

Les employés ne sont pas directement engagés par Remco International. En fait, ils sont employés par l'entreprise de M. Minalu qui étudiait le génie civil aux Pays-Bas lorsqu'il est entré en contact pour la première fois avec Remco International. « Notre coopération en Éthiopie s'est très bien déroulée », approuve M. Kassahun. « Nous avons fourni le personnel, l'équipement et toutes les autres choses nécessaires de manière à être pleinement opérationnel », explique-t-il. « La différence est que nous n'avons pas pu faire venir nos équipements lourds d'Addis, donc les machines avec lesquelles nous travaillons seront à présent louées à des

entreprises rwandaises. Mes employés expérimentés travailleront aux côtés de travailleurs rwandais. J'espère que certains d'entre eux parlent anglais, mais pour ceux qui ne le parlent pas, nous ferons appel aux compétences de traduction de notre responsable de la sécurité rwandaise, qui est une femme. Comme vous le voyez, nous essayons de travailler sur l'équilibre entre les sexes », a déclaré M. Kassahun. « Je n'enverrai peut-être pas de personnel féminin sur le toit pour travailler directement sur la construction métallique, mais il est certain que dans la gestion du projet et de la sécurité, il existe des opportunités pour un personnel féminin et talentueux », a-t-il affirmé.

Bien que la construction métallique sur le lac Kivu ne soit pas d'une complexité énorme, chaque projet a ses propres défis, a confié Henk de Groot. « Tout d'abord, nous sommes au cœur de l'Afrique, la distance jusqu'à la côte est donc importante. Pour autant, nos 20 conteneurs qui transportaient les éléments en acier ont atteint le site en seulement trois semaines, ce que je trouve plutôt rapide. » M. Minalu a ajouté : « Lorsque nous avons construit en Éthiopie, il s'agissait d'un site vierge, nous disposions donc de tout l'espace nécessaire puisque l'usine a été construite de toutes pièces. Au Rwanda, nous agrandissons une installation déjà opérationnelle, où des chariots élévateurs circulent toute la journée. Cela exige une certaine prudence dans la manière dont nous opérons. »

Ces dernières années, il n'a pas été facile de nouer de nouveaux contacts en Éthiopie. « Nous avons d'abord eu Covid et au même moment, le conflit a éclaté dans mon pays », a déclaré M. Minalu. « Nous espérons tous assister à un rebond dans les années à venir. Mais nous avons de bons espoirs puisque nous avons deux nouveaux projets internationaux en perspective. Ceux-ci sont destinés à de nouveaux clients qui n'ont jamais travaillé avec nous auparavant. »

Remco International est en mesure de construire de nouveaux halls d'usine selon les normes européennes. Dans un continent en pleine croissance, la demande de halls d'usine de haute qualité a augmenté, selon Erik van den Hurk, directeur des exportations chez Remco International. S'adressant à NABC Magazine fin 2020, M. Van den Hurk a prédit que la production locale d'acier allait croître en quantité et en qualité en Afrique. « Je vais certainement visiter des usines d'acier locales lors de ma prochaine visite commerciale », a déclaré M. Van den Hurk. « Il existe déjà une tendance selon laquelle on s'approvisionne moins en acier en Europe et on en importe davantage du Moyen-Orient », d'après le directeur des exportations.



M. Van den Hurk est également enthousiasmé par l'intensification de la coopération avec M. Minalu et ses ouvriers. « À la fin du projet, nous remettons des certificats aux ouvriers du bâtiment qui étaient sur place. Leur capacité à travailler selon les dernières normes de sécurité peut également les aider dans leur future carrière. Nous tenons également à ce que davantage de femmes participent à nos projets. Dans l'ensemble, nous sommes assez optimistes quant aux futurs projets en Afrique ».

Remco International est en mesure de construire de nouveaux halls d'usine selon les normes européenne.

Fin des clusters d'impact à long terme : Quels sont les résultats ?

Fort de l'expertise du secteur privé néerlandais et des formations qu'il dispense, le NABC se concentre de plus en plus sur des programmes à long terme axés sur le développement de secteurs alimentaires autosuffisants et économiquement durables à travers le continent. Dans cet aperçu, vous pouvez trouver les résultats de trois programmes, dits clusters d'impact (pôles d'impact), que le NABC a exécutés entre 2019 et 2022.

Kukua na Kuku: La croissance par le poulet

Animé par l'ambition de soutenir la Tanzanie en vue d'accroître la demande intérieure de produits avicoles de haute qualité, un cluster d'impact a été créé sous le nom swahili de Kukua na Kuku (KnK) qui se traduit par « la croissance par le poulet ». Depuis son lancement en mai 2019, le programme triennal est resté fidèle à son nom : grâce à des investissements dans l'ensemble de la chaîne de valeur de la volaille, le programme a abouti à la construction de deux fermes de démonstration avicoles dotées d'équipements haut de gamme et situées à Kilacha.

Un programme pédagogique sur l'aviculture a été élaboré en étroite collaboration avec le secteur privé néerlandais et les partenaires tanzaniens. Dans ce programme, les techniques néerlandaises et les connaissances tanzaniennes sur la gestion des exploitations ont été combinées et transférées aux aviculteurs locaux au cours des ateliers de formation pratique. Lors des entretiens avec les participants au module de formation KnK, les stagiaires ont souligné que les connaissances et les compétences acquises étaient particulièrement précieuses.

« J'ai beaucoup appris au cours de la formation et je peux maintenant transférer ces connaissances à 400 éleveuses de volaille dans la région du Kilimandjaro. En appliquant ces compétences et connaissances, leurs conditions de vie sont améliorées », a déclaré Joyce Maturo, formatrice en aviculture et stagiaire KnK. Une campagne sectorielle visant à promouvoir la production et la consommation de produits avicoles a également été lancée, touchant ainsi plus de 40 000 personnes en Tanzanie.



« Le climat est bon et le sol est adapté à la culture des épices. Willem van Noort, Kagan Spices

De nouvelles origines pour des épices durables : entrée sur le marché européen

La valeur de l'expertise néerlandaise a encore été mise en évidence par le programme New Origins for Sustainable Spices (NOSS) mis en œuvre en Tanzanie et à Madagascar. Établi en janvier 2019, NOSS a mis en relation des acheteurs d'épices néerlandais et un expert en sécurité et qualité alimentaires avec le potentiel en épices de l'Afrique de l'Est, allant du gingembre, du piment oiseau, de la cannelle et du clou de girofle à la cardamome. « La Tanzanie offre de nombreuses possibilités en tant que nouvelle provenance pour les épices. La partie continentale de la Tanzanie, en particulier, offre une grande diversité d'épices. Le climat est bon et le sol est adapté à la culture des épices », a remarqué

Willem van Noort de Kagan Spices, l'un des partenaires du cluster d'impact. « Avant que NOSS ne me mette en relation avec nos partenaires sur le terrain, je ne savais pas que la cannelle était d'aussi bonne qualité en Tanzanie », a déclaré M. Van Noort. Pourtant, les producteurs d'épices malgaches et tanzaniens ont surtout vendu aux pays voisins, au Moyen-Orient et à l'Inde, en partie parce que les normes de qualité des marchés européens sont souvent difficiles à respecter. C'est là que le NOSS est intervenu.

Le NOSS a aidé le secteur des épices en Tanzanie et à Madagascar à améliorer la qualité et la quantité des produits grâce à des pépinières d'épices, des fermes modèles et de démonstration et par le renforcement des capacités des agriculteurs. En outre, NOSS a développé des normes de produits et

un code d'hygiène tout en offrant un programme d'accompagnement à dix exportateurs pour améliorer leur conformité en matière de sécurité alimentaire. Avec les partenaires du cluster, NOSS s'est efforcé de créer une chaîne de valeur durable pour les exportations d'épices biologiques et conventionnelles des deux pays vers l'UE. Pour Kagan Spices, les partenariats commerciaux entre l'UE et l'Afrique, qui présentent des avantages financiers mutuels, sont essentiels pour favoriser la compétitivité économique mondiale.



Des graines pour le changement : investir dans la sécurité alimentaire

Seeds for Change (S4C, des Graines pour le Changement) au Nigeria a été lancé en janvier 2019 pour contribuer au développement du secteur horticole local et améliorer les conditions de vie des petits et moyens agriculteurs de l'État de Kano, au Nigeria. À travers des essais et des démonstrations de semences hybrides et de protection biologique des cultures, la formation de formateurs, des formations d'agriculteurs et le transfert de connaissances sur l'emploi de bonnes pratiques agricoles, S4C a permis aux maraîchers nigériens d'améliorer leurs rendements et d'augmenter la qualité de leurs produits. « Je ne saurais trop exprimer ma gratitude à S4C pour les changements que ce projet a apportés à notre communauté. Nous continuerons à encourager nos collègues agriculteurs à adapter les nouvelles techniques de gestion des exploitations et des cultures », a déclaré Musa Halliru, un petit agriculteur de Makoda, dans l'État de Kano. Ces paroles ont une résonance chez le coordinateur de S4C, Kabir Ademoh, qui se souvient du scepticisme initial des agriculteurs participants à investir dans de nouvelles variétés de semences de légumes.

Le programme a permis aux agriculteurs de voir de leurs propres yeux le potentiel des semences hybrides de haute qualité. « En cultivant côte à côte des semences conventionnelles et des semences hybrides, l'acceptation des nouvelles variétés par les agriculteurs a grandi aussi régulièrement que leurs choux, tomates et oignons nouvellement cultivés », explique M. Ademoh. Malgré le défi qu'elle représente, l'approche S4C s'est avérée économiquement durable. « Pour que les programmes stratégiques aient un impact durable sur le terrain, il faut que le secteur privé assure leur continuité », a conclu M. Ademoh. Aujourd'hui, il dirige, avec Fauziyya Sadiq, le nouveau bureau du NABC au Nigeria, qui facilite activement le commerce et les investissements durables entre le Nigeria et les Pays-Bas. 🌱

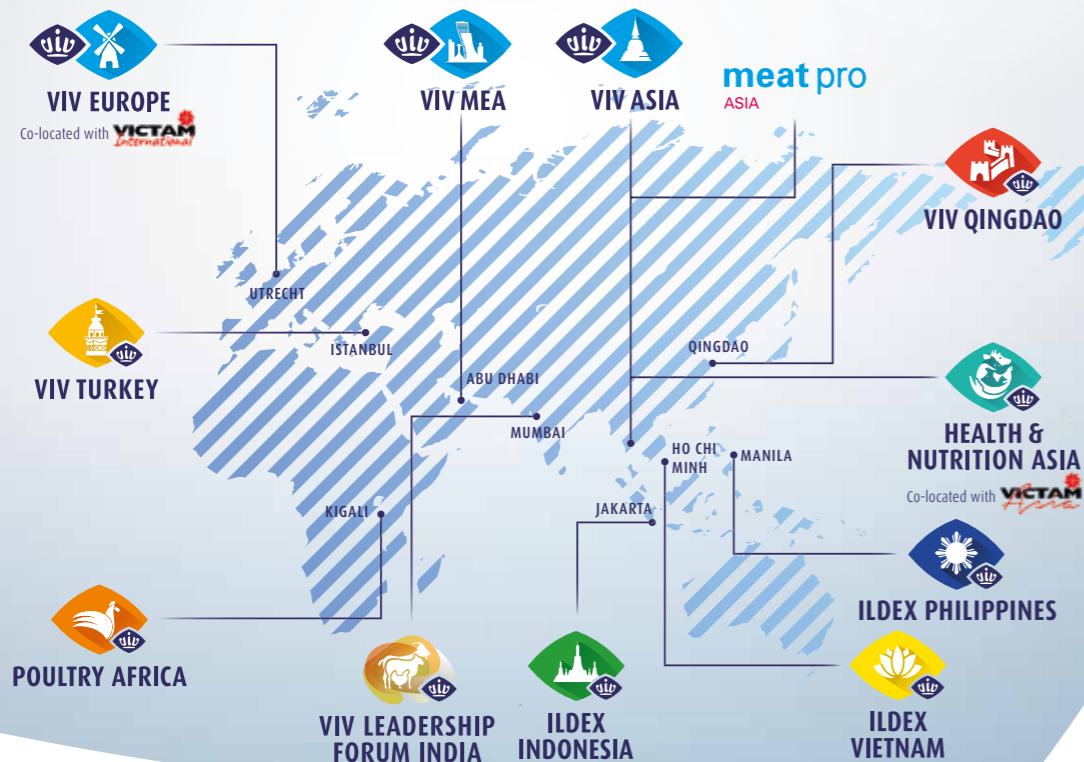
Vous pouvez consulter les chiffres détaillés sur l'impact des trois programmes stratégiques en scannant les codes QR.



THE BUSINESS NETWORK LINKING PROFESSIONALS FROM FEED TO FOOD



VIV WORLDWIDE



VIV ASIA 2023

BANGKOK-IMPACT | MARCH 8-10

MEAT PRO ASIA 2023

BANGKOK-IMPACT | MARCH 8-10

ILDEX PHILIPPINES 2023

MANILA | JUNE 7-9

VIV TURKEY 2023

ISTANBUL | JULY 6-8

ILDEX INDONESIA 2023

JAKARTA | SEPTEMBER 20-22

VIV MEA 2023

ABU DHABI | NOVEMBER 20-22

VIV QINGDAO 2023

QINGDAO

HEALTH & NUTRITION ASIA 2024

BANGKOK-BITEC | MARCH 12-14 | co-located with VICTAM Asia

ILDEX VIETNAM 2024

HO CHI MINH CITY | JUNE

POULTRY AFRICA 2024

KIGALI | OCTOBER 2-3

VIV EUROPE

UTRECHT

Organized by

VNU | EUROPE **VNU** | 万耀企龙 **VNU** | ASIA PACIFIC



ROODBONT
| AGRICULTURAL PUBLISHERS

Practical content for the farmers of Africa

Scientific knowledge, transformed into practical, visual and directly applicable content.



Available online, as hardcopy and e-learning!



www.roodbont.com

info@roodbont.nl

Advertisers Index

StoneX	2
Heineken	4
SGS	6
Invest International	11
KLM	18
VVAG	19
ATG Travel	19
VIV	24
Africast	25
Roodbont	25
pk trucks holland	26
Piet Brouwer	26
RijkZwaan	27
La Grand' Halle	31
Simonis Fertiliser	31
Your Business Expansion	31
NGN	31

NABC strategic partners



pktrucks.com

New trucks for the construction & mining industry / humanitarian organizations

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



Parallelweg Zuid 211, Nieuwerkerk a/d IJssel,
The Netherlands
Tel. +31 - (0)168-382032
info@pktrucks.com - www.pktrucks.com



**GLOBAL SUPPLIER
NEW TRUCKS AND MORE...**



pktrucks.com

“We strengthen your business”

As a vegetable breeding company, we support innovation in the growing of vegetables via our seeds. We add useful characteristics such as resistances against diseases, longer shelf life, less bitter taste, more robust against heat and many others. With these characteristics, growers are achieving higher yields and can produce more with fewer inputs. As part and at the beginning of the vegetable value chain, we believe in the added value of a personal approach and of sharing knowledge with local growers to help them strengthen their business. Our free e-learning and social media are testimony of that philosophy. Supplying local consumers with fresh and healthy vegetables, and contributing to the world's food supply. Learn more at:

rijkzwaanafrica.com | learning.rijkzwaanafrica.com | |

2 ZERO HUNGER



8 DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH



Sharing a healthy future

12 RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION



17 PARTNERSHIPS FOR THE GOALS



PIET BROUWER
POWER SOLUTIONS



"Without energy you are nowhere..."



- Power generation
- Off grid
- Power distribution
- Turnkey projects
- Renewable energy
- Hybrid

Your best partner in power solutions



Le Mozambique est situé sur la côte sud-est de l'Afrique. Il est bordé par la Tanzanie au nord, par la Zambie, le Malawi et le Zimbabwe à l'ouest et par l'Afrique du Sud et L'Esuatini au sud. Cette situation place le pays dans une position stratégique dans la région de l'Afrique australe, avec ses ports qui offrent un accès facile aux marchés internationaux et qui sont le premier choix des importateurs et exportateurs régionaux.



L'économie mozambicaine a enregistré une croissance remarquable au cours de la dernière décennie, grâce à l'afflux substantiel d'investissements directs étrangers (IDE) dans divers secteurs, notamment l'agro-industrie, le tourisme, le développement des infrastructures, l'énergie, la pêche et l'aquaculture, l'industrie, les ressources minérales et le secteur bancaire.

Pourquoi investir au Mozambique ?

Le Mozambique présente des avantages à la fois comparatifs et compétitifs.

- Une situation stratégique en tant que porte d'entrée de la région d'Afrique australe, avec des infrastructures permettant d'accéder aux pays enclavés ;
- Des ressources naturelles riches et variées : de vastes réserves foncières, des ressources minérales, de l'eau et un patrimoine culturel et historique diversifié ;
- Une croissance économique durable : Le Mozambique devrait connaître une croissance moyenne d'environ 7 % par an à partir de 2022, grâce aux projets de GNL, et sera l'une des économies les plus dynamiques de l'Afrique subsaharienne dans les années à venir ;
- Un énorme potentiel tout au long de ses 2 700 km de côtes de l'océan Indien, combiné aux excellentes conditions naturelles favorables à l'aquaculture.
- Le Mozambique a créé l'Agence de Promotion des Investissements et des Exportations (APIEX), en qualité d'institution publique chargée de promouvoir et de faciliter les investissements et les exportations.

Secteurs prioritaires d'investissement au Mozambique

AGRICULTURE

Le Mozambique a un climat tropical avec des sols fertiles, des précipitations abondantes, 36 millions d'hectares de terres arables, pour la plupart inexploitées et irrigables, huit bassins de rivière considérés comme les plus favorables au développement de l'irrigation. Le Mozambique a identifié 15 chaînes de valeur stratégiques offrant les meilleures opportunités : maïs, riz, pommes de terre, haricots, manioc, volaille, viande, patates douces, légumes, banane, sucre, sésame, soja, coton, noix de cajou, macadamia et paprika.

INFRASTRUCTURES

Le gouvernement investit dans le développement d'infrastructure publiques, à savoir des routes, des ponts, les télécommunications, des ports et des chemins de fer reliant les voisins enclavés à l'océan Indien, en partenariat avec le secteur privé.

La construction d'un pont traversant la baie de Maputo jusqu'à la ville de Catembe. Avec l'amélioration prévue de la route entre Catembe et la ville touristique de Ponta de Ouro, à la frontière avec la riche province sud-africaine du KwaZulu-Natal, l'activité économique recevra un coup de pouce majeur.



Le pont sur la baie de Maputo jusqu'à la ville de Catembe.

Opportunités d'investissement au Mozambique

TOURISME ET HOSPITALITÉ

Des opportunités d'investissement uniques dans les parcs nationaux et les réserves, la possibilité d'investir dans des fermes de gibier privées à l'intérieur du pays, bénéficiant de la faune et de la flore, combinées au tourisme balnéaire le long des 2700 km de côte et sur les îles et les archipels alentours. Zones spécifiques pour le développement du tourisme intégré : complexe touristique intégré d'Inhassoro, complexe touristique intégré de Pemba, Pemba Marina, hôtel d'affaires à Pemba, hôtels à Inhassoro, complexe touristique intégré de Crusse Jamali.

ÉNERGIE ET RESSOURCES MINÉRALES

Le Mozambique est doté d'une base de ressources énergétiques énorme et diversifiée, dont la majeure partie reste inexploitée. Le pays devrait devenir le 3ème exportateur mondial de GNL, une fois que les investissements nécessaires auront été réalisés. Ces investissements comprennent :

- (i) l'exploitation du potentiel de 23 milliards de tonnes de réserves de charbon,
- (ii) l'exploitation de plus de 200 TCF de réserves de gaz naturel,
- (iii) l'exploitation de plus de 23TW de potentiel d'énergie renouvelable.

Des opportunités d'investissement pour l'exploration, l'extraction, le traitement et l'utilisation de divers types de ressources, notamment l'or, le titane, l'ilménite, le zircon, le rutile, la tantalite, les marbres et les pierres précieuses.

INDUSTRIES

Opportunités d'investissement dans tout le pays : industrie alimentaire et agroalimentaire, emballage et impression, transformation du bois, textile et habillement, matériaux de construction, sanitaires, meubles et métaux et métallurgie.

COMMERCE EXTÉRIEUR

Le commerce extérieur du Mozambique se caractérise par une croissance accélérée de l'importation de biens d'équipement et de services spécialisés associée à l'augmentation des flux d'investissements directs étrangers.

- Principaux produits d'exportation : lingots d'aluminium, charbon, électricité, gaz naturel, tabac, sables lourds, sucre, bois, crevettes, bananes, coton, châtaignes, carburant, noix de cajou et homard.
- Principaux produits d'importation : machines, diesel, céréales, électricité, automobiles, médicaments, essence, huile de cuisson, ciment, boissons et sucre.

GARANTIES ET INCITATIONS À L'INVESTISSEMENT

La Loi sur les investissements accorde certains avantages fiscaux et douaniers en fonction du montant, de la localisation et du secteur d'activité de l'investissement. Les investissements réalisés dans le cadre de la Loi sur les investissements sont exonérés du paiement des droits de douane et de la TVA sur les biens d'équipement et les composants et accessoires les accompagnant, répertoriés dans la classe K du tarif douanier. Les investissements réalisés dans la ville de Maputo bénéficient, pendant une période de cinq années fiscales, d'une déduction de l'impôt sur le revenu des sociétés (IRPC) égale à 5 % du total de l'investissement réalisé ; la déduction est de 10 % dans toutes les autres provinces.

CHALLENGE US AND TRY OUR QUALITY AND SERVICE!

SIMONIS FERTILIZERS B.V.



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



Organic Fertilizers



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

Wilhelminalaan 4, 6641 DG Beuningen, The Netherlands
+31(0)24 2042 360
fertilizer@simofert.nl

HIGH QUALITY (SPECIALTY) FERTILIZER FOR OPTIMUM CROP GROWTH

NEW GENERATION NUTRITION

New Generation Nutrition (NGN) is a social enterprise and a frontrunner in developing the insect sector in the Netherlands and African countries. Our core business is consultancy, training and network development surrounding innovations for insects as feed and food.

Why Insects? Insects are nature's most powerful up-cyclers and the missing link in circular food economy providing tremendous health, social, economic, climatic, environmental, and food security benefits especially in Africa. NGN hosts insect rearing training for different insect species and implements eco-systems in which insects businesses can thrive. We are specialized in Crickets, Black Soldier Fly (BSF) and Mealworm training. Trainings are hosted for individuals and (farmer) groups, nationally and internationally. We work with local stakeholders to set up sustainable business.

ACTIVE WORLDWIDE



IS YOUR COUNTRY NEXT?

Member of the Flying Food consortium: www.flyingfoodproject.com
Coordinator of the Insects4Feed Impact Cluster: www.insects4feed.org

INTERESTED IN INSECTS BUT DON'T KNOW WHERE TO START? START WITH AN ENQUIRY MAIL TO NGN!

info@ngn.co.nl www.ngn.co.nl +31 (0) 6 39 00 25 09



Le Lauréat 2022 du « Doing Business in Africa Award »

Des opportunités pour les talents technologiques africains

Chaque année, le NABAC décerne le « Doing Business in Africa Award » (le prix faire des affaires en Afrique) à l'un de ses membres engagé dans une activité commerciale durable, inclusive et innovante. Après une première sélection de trois entreprises, la majorité des votes, lors du dîner annuel des ambassadeurs, s'est portée sur Tunga. Les autres nominés étaient Signature Agri Investments et Syngenta BV.

Ernesto Spruyt avec le DBA Award, en compagnie de Rosmarijn Fens (à gauche) et Núria Vlonk-Cunha Soares (à droite) de NABAC. Photo: Sabine van Nistelrooij

où nous opérons et à la prévention de la fuite des cerveaux. En fin de compte, c'est une situation gagnant-gagnant pour Tunga, nos clients, nos actionnaires, les jeunes africains et leurs pays », a poursuivi M. Spruyt. Le PDG de Tunga a également expliqué que son entreprise est ouverte aux développeurs de tout le continent. Même si certains facteurs tels que la langue, l'infrastructure et le matériel peuvent entraver leurs activités en Afrique, cela n'a pas stoppé Tunga dans ses efforts pour trouver des développeurs africains. Tunga dispose dans son vivier, de développeurs provenant de vingt (20) pays africains. « À l'avenir, je crois que la demande de développeurs restera élevée et que les développeurs africains en profiteront », a conclu M. Spruyt.

www.tunga.io

« Tunga aide les jeunes professionnels en TI africains à obtenir un emploi et s'efforce ensuite de les faire réussir. Leur approche, centrée sur l'humain, fait que Tunga se distingue dans le secteur des technologies informatiques »

GOÛTEZ LA CHALEUR

TASTE THE ORIENTAL WARMTH OF THE MAGHREB

'It is better to walk than to run, to sit than to walk, to lie down than to sit, and drinking a nice wine of "La Grand' Halte" is the best'



LA GRAND' HALTE

Order your exclusive Maghreb wines now at: www.lagrandhalte.eu

THINK GLOBAL ACT LOCAL

YBE YOUR BUSINESS EXPANSION

You want to expand your business towards Europe.

We have successfully guided numerous companies, like yours, in expanding the business to Europe!

Our successes are foremost the result of us being located in Europe. We are familiar with the European legislation, rules and often more important: local business culture.

We are a result-oriented company, action rather than reports. Short project cycles of 6-9 months and your success is a fact

Do you want to know how? Visit us on: www.yourbusinessexpansion.com



Les membres du NABC basés en Afrique mis en vedette



La Standard Chartered Bank est une banque multinationale dont les activités couvrent les services bancaires aux particuliers, aux entreprises et aux institutions, ainsi que les services de trésorerie, et qui est présente dans 59 pays dans le monde. En tant que première banque internationale avec des racines en Afrique et en Asie, elle a pour vocation d'aider les personnes et les entreprises à prospérer en Afrique, en Asie et au Moyen-Orient. La Standard Chartered Bank possède des bureaux dans 16 pays africains, à savoir : Angola, Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Égypte, Ghana, Kenya, Maurice, Nigeria, Sierra Leone, Afrique du Sud, Tanzanie, Gambie, Ouganda, Zambie et Zimbabwe.

Localisation : opérationnelle dans 16 pays africains
Site internet : www.sc.com



AfricInvest est une plateforme d'investissement panafricaine active dans plusieurs classes d'actifs alternatifs, notamment le capital-investissement, le capital-risque, le crédit privé, la finance mixte et les actions cotées. Au cours du dernier quart de siècle, AfricInvest a levé plus de 2 milliards de dollars pour financer plus de 200 entreprises à différents stades de développement, apportant de la valeur et un impact à ses investisseurs, aux entreprises de son portefeuille et aux communautés africaines. AfricInvest dispose d'une équipe dédiée de plus de 100 experts en investissement répartis dans plus de dix bureaux sur trois continents et a fait ses preuves en fournissant des rendements ajustés au risque attrayants tout en stimulant la croissance de la productivité, en créant des emplois et, en fin de compte, en améliorant la vie des Africains grâce à un développement inclusif et durable.

Localisation : Tunis, Tunisie
Site internet : www.africinvest.com



Cropnuts AgriServe est une joint venture entre Cropnuts au Kenya et la plateforme d'incubation d'entreprises de l'Institut international d'agriculture tropicale (IITA) au Nigeria. Grâce à la combinaison de l'expérience de l'IITA en recherche agricole et de bonnes pratiques agronomiques, et de l'expérience de Cropnuts en matière d'analyse des sols et de services de conseil aux agriculteurs, ils apportent plus de 70 ans de savoir-faire et de tests de laboratoire commerciaux indépendants avec des services de conseil agricole au secteur agricole nigérian et dans toute l'Afrique de l'Ouest.

Localisation : Ibadan, Nigeria
Site internet : www.cropnuts.com



De Vries Africa Consulting est l'une des principales sociétés d'importation et de distribution de vin du Kenya. Nous importons des vins haut de gamme de domaines emblématiques tels que Vergelegen (SA), Robert Mondavi (US), Champagne Nicolas Feuillatte (Fr), Famille Perrin (Fr), Kim Crawford (NZ), Ruffino (It) et Raventos Codorniu (Sp). Pour accroître les connaissances sur le vin dans l'industrie, nous gérons également une école du vin qui offre des qualifications WSET, internationalement reconnues dans le domaine du vin.

Localisation : Nairobi, Kenya
Site internet : www.africaconsulting.com



Agricultural Resource Corps Limited développe des stratégies et dirige les opérations de programmes de cultures vivrières et de production animale axés sur l'agriculture durable et le développement rural afin de garantir la sécurité alimentaire. L'accent est mis sur l'attribution de ressources à tous les acteurs et intervenants de la chaîne de valeur agricole, en fournissant des services de soutien agricole destinés à assurer la sécurité alimentaire et nutritionnelle, mais également en facilitant des formations agricoles générales pour toutes les parties prenantes.

Localisation : Accra, Ghana
Site internet : www.agriculturalresourcecorps.com



Jacob Lawren Ltd. est une entreprise familiale, fondée par Marcel Jacobs et Sally Jacobs Agyemang en 2005. Depuis, Jacob Lawren a acquis une expérience considérable dans le transport, le levage lourd et la construction, les deux principaux services fournis par l'entreprise étant le transport et la construction/terrassement. Au cours de la dernière décennie, l'entreprise a connu une croissance continue et emploie actuellement plus de 40 Ghanéens.

Localisation : Accra, Ghana
Site internet : www.jacoblawren.com



Pharo Ventures est la branche commerciale à but lucratif de la Fondation Pharo. Elle a été créée pour tirer parti de la puissance d'un secteur privé dynamique en investissant dans des entreprises qui couvrent un large éventail de domaines en Afrique de l'Est. L'objectif est de créer et de développer des entreprises durables sur le plan commercial et environnemental. L'accent est mis sur la maximisation de la création de valeur économique et d'emplois pour les communautés locales.

Localisation : Addis-Abeba, Éthiopie
Site internet : www.pharofoundation.org/pharo-ventures/



The African Farmers Stories (TAFS) (Les récits des agriculteurs africains) favorise la visibilité des agriculteurs et des PME en Afrique. TAFS raconte les histoires de la passion, du courage, de la difficulté, de la résilience et de l'esprit communautaire des agriculteurs et des acteurs du secteur agricole, dans le but de créer de la visibilité et ainsi, faciliter le renforcement des capacités, les collaborations et les investissements globaux dans le secteur agricole africain.

Lieu : Lagos, Nigeria
Site internet : www.africanfarmersstories.org

Au cours des 75 dernières années, le NABC s'est attaché à promouvoir le continent africain comme une région prospère et riche en opportunités pour le secteur privé néerlandais en termes de prospection et d'expansion. Pourtant, avec un paysage politique, économique et social en constante évolution, l'année 2022 a marqué une nouvelle ère pour le NABC. Nous avons ouvert les adhésions aux entreprises africaines souhaitant se développer sur le continent ou désireuses d'explorer les opportunités en Europe. Ainsi, nous aimerions vous présenter nos membres basés en Afrique.

Agri-machinery & Equipment

Ag Leader
Andritz Gouda
Celtic Cooling
CPM Europe
Driessen Vreeland BV
Elpress BV
GEA Refrigeration Netherlands NV
- International Sales
Go&Grow Farm Solutions BV
Marel Poultry
Moba B.V.
Ottevanger Milling Engineers
Quadropack
VDL Jansen
Vencomatic Group

Agri-Trading

AgroFair
Alpha Group
Berrico FoodCompany BV
Fruit Market International
J.P. Beemsterboer Food Traders
Organto Foods
Tijssen goed voor dieren
Uniproducers BV

Agribusiness

African Farmers Stories Initiative
Agricultural Resource Corps Limited
Allround Vegetable Processing BV
Common Fund for Commodities (CFC)
CropNuts
DairyNext BV
Eurofins Agro
Form International
Fruitwell International
GI-OVO BV
Golden Finger Farms and Ranches Limited
Insect Engineers BV
Koudijs Animal Nutrition BV
Netherlands Food Partnership
New Generation Nutrition
Plant Health Cure
Pluriton Netherlands bv

Précon Food Management BV
Pure Africa Coffee
Roodbont Publishers BV
Simonis Fertilizers
Solprovit
The Salt Doctors
Van Amerongen CA Technology

Automotive

pk trucks holland

Business services

BioMassters Ltd
Buku BV
De Vonk - Hofstede Insights
De Vries Africa Consulting
DIBcoop
EGY - HOLLAND
EMSA Emerging Markets Africa
IBIT-center
Inclusive Business Services BV
Ineke van den Broek - Lawyer at AKD
MEYS Emerging Markets Research
PwC
Qassurance
Quadraat Global Project Management
SGS
TechForce Projects BV
TRINCO Development
WTC Leeuwarden
Your Business Expansion

Capital / Investor / Fund

AfricInvest
Arise Invest BV
Buxeros Capital
FMO - Dutch Development Bank / Nedlinx BV
Goodwell Investments
Invest International
Lendahand
Pharo Ventures
Signature Agri Investments
Veris Investments

Chemical Industry

Hollindia International BV

Construction & Engineering

Ballast Nedam International Projects
Bincx BV
Cimpor Global Holdings BV
Dijkstaal International BV
Induct BV
Janson Bridging
Piet Brouwer Power Solutions
Remco International
SteelQore
Van den Herik
Witteveen+Bos

Electronics & ICT

Avit International
HSB Identification
Kick ICT
PAIX Data Centres
RDB Consultancy
Signify Foundation
Tunga
Zarttech

Financial Services

Atradius Dutch State Business NV
Bolder Group
Rabobank
StoneX
Standard Chartered Bank
TCX

FMCG Company (Agrifood)

African Bakery Dynamics
Aviko
Martin Bauer Group
Panafrican Sea Ventures
Royal Smilde Foods

FMCG/Retail company (Non-food)

Heineken

Healthcare

Delft Imaging Systems
PharmAccess International

Horticulture

Agroplant BV
Anep Company
Bakker Brothers
Bejo
Delphy BV
East-West Seed
Growers United
Hoogendoorn
HZPC
Jiffy Group
Koppert Biological Systems
Pop Vriend Vegetable Seeds
Rijk Zwaan Export BV
Rinlancedd Nigeria Limited
Roveg Fruit and Vegetables
Syngenta Seeds BV
Takii Europe BV
Tradin Organic Agriculture BV

Legal Business Services

Clifford Chance LLP
Enbition
Lexpert Advocaten
PKM Africa BV

Livestock

Cagemax
Darling Ingredients International
Foodmate
Hendrix Genetics
I Grow Chicken
Impex
Janssen Hatchery Service BV

MS Schippers
Nutreco Africa BV (Trouw Nutrition - Skretting)
Nutribos BV (Champrix)
Pas Reform Hatchery Technologies
Royal GD (De Gezondheidsdienst voor Dieren)
VDL Agrotech
Verbeek Hatchery Holland

Machinery & Equipment Suppliers (Non-Food)

Adeco Project Engineering BV
Bergmanns BV
Lineco BV
SNA Europe (International)
Solstice Management BV
Van Wijhe Verf BV

Marine & Offshore

Damen Shipyards
Fugro
Jumbo - SAL Alliance
Mampaey Offshore Industries BV
Martrade BV
Royal IHC
Smit Lamnalco
Van Oord Marine Ingenuity

Media, Art & Design

Africa Unlimited
BCW
Warenhaus BV

NGO's, Knowledge Institutes & Non-Profit

Aeres Training Centre International
Amref Flying Doctors
Plan Nederland
TNO innovation for life
Woord en Daad
WUR

Renewable Energy

Amphibious Energy
Foundation rural energy services (FRES)
Independent Energy BV
Safi Sana Holding BV
Zwart Techniek BV

Tourism

ATG Travel Worldwide BV (Allstars Travel Group)

Training, Recruitment & Capacity Building

Coach Africa
Sweets HRM Consulting
The HR Agency

Transport & Logistics

Bolloré Logistics
Cornelder Holding BV
Greenshields and Partners BV
Hapag Lloyd
Jacob Lawren Europe BV
Koninklijke de Gruijter & Co.
Portside / Ports Marine Ltd
Red Transport & Logistics BV
SMT Shipping (Netherlands) BV
Steder Group BV
Supermaritime International BV

Waste Management

Closing the Loop
Dutch PET Recycling
QM Environmental Services BV

Water

ACACIA water
Baggerbedrijf de Boer Holding BV / Dutch Dredging
Bevo International
Deltares
Royal Eijkelpamp

Meet the NABC team



Rosmarijn Fens
Managing Director
Egypt, Morocco



Marina Popova
Finance Officer



Núria Vlonk-Cunha Soares
Head of Community, Events, and Africa Insights Desk.
Angola, Mozambique, Senegal



Mattijs Renden
Head of Business Development
Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Ethiopia, Mali, Niger



Anitra van der Kraan
Head of Programmes
Ghana, Nigeria, Tanzania



Myrthe van der Gaast
Africa Insights Desk Manager
Kenya, Rwanda, South Africa



Arne Doornebal
Community Manager
Algeria, Tunisia, Uganda



Guna Alvika
Events and Marketing Coordinator



Lotte Nienhuis
Project Coordinator
Benin



Jana Kock
Junior Marketing Officer



Jamal Andrew
Junior Community & Events Officer



Kabir Ademoh
NABC Nigeria Office Lead



Fauziya Sadiq
Administrative Officer

The NABC Vision:

In the decade 2020-2030 Africa will develop into an economically thriving continent that is globally competitive and attractive for trade and investment.

The NABC Mission:

To ensure that the Dutch and African private sector benefit from this development and play a crucial role in driving Africa's growth in a sustainable and inclusive manner.

L'equipe NABC

The Supervisory Board



Frank Nagel
Chairman NABC



Rutger Groot
East-West Seed



Simone Filippini
Leadership 4SDGs



Chantal Korteweg
ABN AMRO



Brigit van Dijk - Van de Reijt
Brabantse Ontwikkelings Maatschappij

La vision de NABC :

Au cours de la décennie 2020-2030, l'Afrique deviendra un continent économiquement prospère, compétitif au niveau mondial et attrayant pour le commerce et l'investissement.

La mission de la NABC :

La NABC veille à ce que le secteur privé néerlandais et africain bénéficie de ce développement et joue un rôle crucial dans la croissance de l'Afrique de manière durable et inclusive.

AFRICA INSIGHTS DESK YOUR GATEWAY TO AFRICA

Africa Insights Desk (A-ID) provides a range of consultancy services to assist European and African companies, governmental institutions and civil society organisations in their quest to set up business relations between the Netherlands and Africa.

OUR SERVICE



MARKET RESEARCH



MARKET EXPANSION



BUSINESS DEVELOPMENT



CONTACT US TODAY VIA WWW.NABC.NL/AFRICAINSIGHTSDESK/