

Réussir en Afrique du Sud : cinq conseils

L'Afrique du Sud reste le pays le plus prometteur de l'Afrique Australe. C'est le premier marché d'exportation de la Wallonie sur le continent africain. La Belgique est le 10^{ème} partenaire commercial de l'Afrique du Sud. L'accord de libre-échange signé avec l'Union européenne permet à l'Afrique du Sud d'afficher depuis deux ans une balance commerciale qui lui est favorable.

Quelques conseils pour aborder ce marché qui reste difficile.

1. **Soyez conscient de la diversité multi-raciale, tribale et linguistique.** Le marché sud-africain se caractérise par 9 provinces, 11 langues officielles : l'anglais (indispensable), l'afrikaans, le zulu et le xhosa sont les plus largement parlés.

2. **Tenez compte de la centralisation géographique des marchés** pour une première approche. Il est inutile de vouloir parcourir ce vaste pays pour établir vos contacts professionnels. 80 % de l'économie et des pôles de décision se répartissent sur trois grandes villes : Johannesburg (65%), Durban (10%) et Cape Town (5%). Chaque ville regroupe des spécificités sectorielles liées à ses productions régionales.

3. **Prenez connaissance des réglementations à l'importation en RSA (Republic of South Africa) et de quelques spécificités institutionnelles**

L'Afrique du Sud a finalisé l'adaptation de son code douanier aux prescriptions internationales, notamment celui de l'U.E. Deux secteurs clés de l'économie nationale (l'automobile et le textile) font l'objet d'une adaptation échelonnée.

Le *Black Economic Empowerment* (BEE) constitue une des principales réformes institutionnelles dont il faut tenir compte. Le BEE consiste dans le transfert des pouvoirs économiques essentiellement centralisés dans les mains d'une communauté blanche vers la communauté noire. Le plan du gouvernement prévoit le transfert à la communauté noire de 30% des terres exploitables, 25% des sociétés présentes sur le Johannesburg Stock Exchange et 50% des contrats de fournitures aux institutions gouvernementales et publiques. Ces éléments sont importants lorsque vous devrez répondre à des appels d'offres, notamment pour des marchés publics. Optez plutôt pour une joint venture avec un *black empowerment company*.

4. **Fidélisez vos clients**

Vous serez toujours le bienvenu auprès de vos futurs clients, ils feront preuve d'un grand engouement pour vos produits (particulièrement pour les produits de nouvelle technologie) et vous penserez être proche de la finalisation d'un contrat de distribution. De retour en Belgique, vous vous étonnerez certainement de ne recevoir aucun suivi. Il est important de fidéliser vos clients par des visites répétées qui les rassureront sur votre présence et votre intérêt pour le marché.

5. **Différenciez vos marques d'intérêts et vos sujets de conversation**

Plus que les sujets culturels traditionnels, le Sud-Africain entretient une culture sportive axée sur les célèbres *Springboks*. Si votre invité au déjeuner est de race blanche, les sujets de discussion porteront sur le rugby et le cricket, tandis que votre invité de race noire appréciera plus les discussions sur le football. Le petit cadeau d'entreprise n'est pas usuel, ce qui le rendra d'autant plus appréciable.

Soyez bien informé, hyper-organisé, faites preuve de feeling et de ténacité. Un anglais impeccable sera votre carte de visite.

Jean-Louis CROUGHS, Attaché économique et commercial AWEX à Johannesburg