



BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT

Dispositif d'accompagnement personnalisé

4 bonnes raisons de bénéficier d'un représentant auprès de la Banque Africaine de développement



La BAfD a approuvé
8,9 Mds USD de
financements en 2018



Identifiez les
interlocuteurs clés et les
procédures de passation
de marchés



Identifiez les projets
pertinents sur lesquels
vous pouvez vous
positionner



Rempportez des contrats
grâce à la valorisation de
votre expertise auprès des
décideurs

LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT

Le groupe Banque africaine de développement (BAfD) a son siège à Abidjan et finance grâce à ses trois guichets (BAfD, FAD, FSN) des projets de développement ou d'investissement. En 2018 le guichet BAfD a approuvé **8,9 Mds USD** de financements, et a décaissé près de **6 Mds USD**. Forte d'une profonde réorganisation en 2016, la stratégie décennale de la BAfD pour 2013-2022 est de promouvoir une croissance inclusive en Afrique et de favoriser une transition graduelle vers « la croissance verte ». La France est l'un des 80 actionnaires de la BAfD et en 2017 la part de marché des entreprises françaises s'établissait à **11,37 %** avec 34 contrats remportés. Sur les 6 dernières années la part de marché de la France représente **7,1% pour 184 M USD de contrats remportés**.

La BAfD a identifié 5 priorités au cœur de son agenda :



Eclairer l'Afrique et l'alimenter en énergie



Nourrir l'Afrique



Intégrer l'Afrique



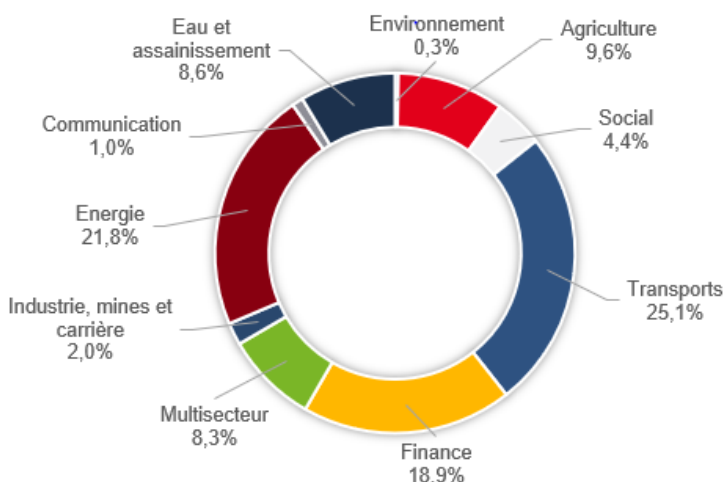
Industrialiser l'Afrique



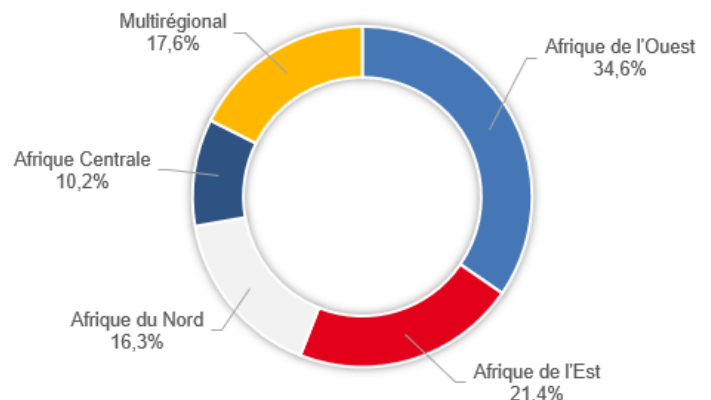
Améliorer la qualité de vie des populations africaines

Les financements de la BAfD en 2018

Approbations par secteur



Approbations par région



Le dispositif d'accompagnement personnalisé

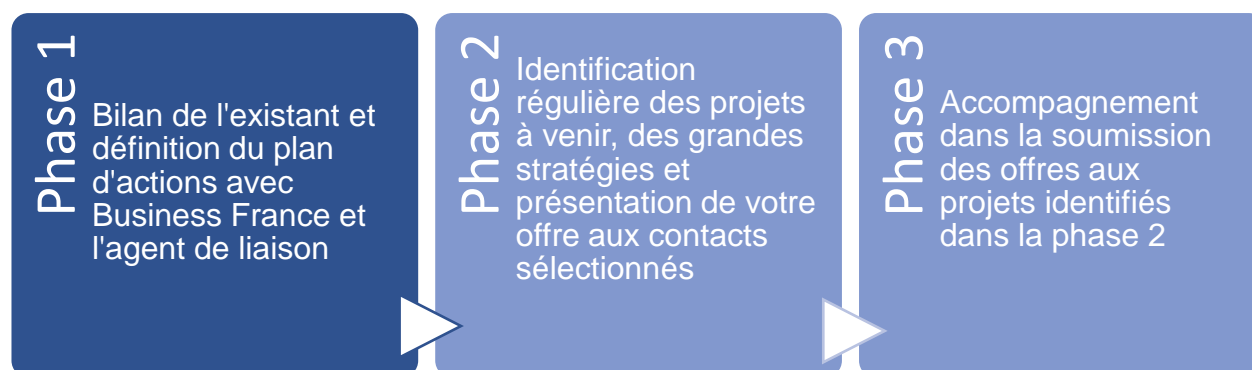
Business France et son service Organisations Internationales et Bailleurs de Fonds (OIBF) avec le soutien de l'Ambassade de France à Abidjan et la Direction générale du Trésor vous proposent les services d'un représentant local auprès du Groupe de la BAfD. Introduit au sein de cette institution financière, l'agent de représentation :

- Aide les entreprises à une meilleure connaissance de l'organisation de la Banque africaine de développement, de son fonctionnement et des interlocuteurs clés ;
- Identifie de façon ciblée les projets très en amont sur lesquels les entreprises devraient se positionner ;
- Valorise leur savoir-faire à la concurrence internationale afin d'augmenter leurs chances de succès.

Pour vous accompagner auprès de la BAfD, Business France vous propose un accompagnement sur-mesure selon vos besoins et objectifs. A titre d'exemple, l'agent de liaison peut vous apporter les solutions suivantes :

- Analyse et suivi des orientations stratégiques de la Banque et de leur impact pour votre entreprise ;
- Identification des projets les plus porteurs ;
- Mise en relation avec les consultants préparant les projets et lien avec les missions résidentes de la BAfD ;
- Organisation d'entretiens auprès des chefs de projets de la Banque ;
- Identification de la concurrence et benchmark ;
- Veille de suivi des appels d'offres.

Exemple de parcours avec Business France :



L'accompagnement de Business France

Une offre sur-mesure

Business France vous propose d'adapter l'offre d'accompagnement au cahier de charge de votre entreprise. Le service OIBF, et le bureau de Business France en Côte d'Ivoire vous accompagnent durant ce dispositif personnalisé avec une équipe projet (suivi des plannings, conformité des livrables). Des experts sectoriels et/ou géographiques sont également présents sur le terrain pour réaliser votre prestation.

Le service OIBF de Business France a développé une expertise sur le suivi des projets financés par les Banques de développement :

- **460** clients accompagnés en 2018
- **120** entreprises participantes à des rencontres OIBF à l'étranger
- **1/3** des utilisateurs de la base PROAO ont remporté 1 ou plusieurs appels d'offres dans l'année

M. Dominique LEBASTARD

Représentant de la France à la BAfD

« La mise en place d'un dispositif d'appui aux entreprises françaises, pour les marchés financés par la BAfD, s'inspire directement des pratiques mises en œuvre par nos concurrents les plus performants et de notre propre expérience à la Banque Asiatique de Développement. Cette approche renouvelée est le fruit d'une réflexion conjointe de l'ensemble des acteurs impliqués sur le sujet (DG Trésor et notamment le bureau de l'administrateur à la BAD, Business France, Ambassade de France en Côte d'Ivoire...). Pour une entreprise, remporter des contrats financés par la BAD implique de travailler très en amont et de construire une relation dans la durée avec l'institution. À cet égard, disposer d'un relais sur place connaissant bien la banque et en lien constant avec le bureau de l'Administrateur français, offrira un avantage comparatif considérable à nos entreprises ».



VOS CONTACTS

Louise Sanna
Business France Paris
Chef de projets Afrique
louise.sanna@businessfrance.fr
+33 (0) 140733463

Valérie Symenouh
Business France Abidjan
Chargée d'affaires export
valerie.symenouh@businessfrance.fr
+225 2020 75 24