



# **CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO-ARABE**

**REVUE DE PRESSE**

**2017**

**Arabies**  
**Interview de Vincent REINA**  
**Président de la Chambre de Commerce Franco-Arabe**

*1- Quels sont, selon vous, les indicateurs majeurs qui caractérisent le développement socio économique rapide des pays du Conseil de Coopération du Golfe au cours de ces dernières années ?*

Elément fondamental, la stabilité des Pays du Golfe qui conditionne en grande partie les équilibres du monde et de nos sociétés reste d'actualité et le Conseil de Coopération du Golfe est d'ailleurs en train de s'imposer sur la scène internationale comme un acteur majeur à la fois d'un point de vue économique et politique.

Le changement de stratégie de croissance en cours est un autre indicateur majeur : on est en train de passer d'un modèle de « pays consommateurs », dans le sens où ces pays importaient essentiellement des produits finis, à un modèle basé sur la production ou la transformation de marchandises moyen/haut de gamme sur place.

J'ajoute l'atout indéniable du facteur démographique : la population, très jeune et très urbanisée, croît de plus de 2% par an. Ce marché, aujourd'hui estimé à 46 millions de consommateurs, pourrait atteindre 57 millions d'individus en 2025, ouvrant ainsi de grandes opportunités pour nos entreprises. Enfin, l'amélioration de la formation locale devient une réalité grâce par exemple à l'implantation d'excellents organismes de formation tels la Sorbonne à Abu Dhabi ou HEC Paris à Doha.

*2- Les pays du Golfe, un des marchés des plus dynamiques au monde, représentent de grandes opportunités pour le développement des entreprises françaises à l'international. Quelles sont les actions à mener pour fructifier les partenariats français avec le Conseil de Coopération du Golfe ?*

Faciliter le développement à l'exportation de nos grands groupes mais aussi de nos PME est la mission essentielle de la Chambre de Commerce Franco-Arabe mais elle ne le fera pas seule : sous mon impulsion, je souhaite multiplier les partenariats, regrouper les forces et travailler en étroite synergie avec nos partenaires tels Business France, les Chambres de commerces françaises comme la French business Council de Dubai, CCI International, le MEDEF, le concours du Ministère des Affaires étrangères et de Bercy et bien sûr les Chambres de Commerce arabes qui sont nos partenaires naturels. Ne pas se faire une concurrence inutile mais au contraire mutualiser les talents, c'est cela ma vision de l'équipe de France de l'Export !

*Journal Arabies 25/10/17*

*3- Les pays du CCG réinvestissent la manne financière des hydrocarbures dans la diversification économique. Quels sont, selon vous, les secteurs les plus attractifs à court et moyen termes ?*

Effectivement, pour pérenniser la croissance dans une optique de l'après-pétrole et pour les générations futures, les dirigeants du Golfe ont intégré la nécessité de viser à long terme. La stratégie est fondée sur la diversification économique. Je peux égrener la longue liste des secteurs en pointe : économie numérique, santé, développement durable, protection de l'environnement, luxe et cosmétiques, tourisme, infrastructures portuaires et aéroportuaires, industrie manufacturière, logistique, pêche, aquaculture... Les besoins sont immenses ! Comment ne pas citer Dubaï et l'exposition universelle de 2020, avec son lot de projets considérables et 25 millions de visiteurs attendus ! J'ajoute que début Juin, l'Arabie Saoudite a annoncé un vaste plan de diversification de son économie, visant à créer 450 000 emplois en 4 ans. Dans le cadre du projet « vision 2030 », les dirigeants saoudiens ont fait part de leur intention de vendre 5% d'Aramco, la compagnie de pétrole, pour se doter d'un fond souverain de 2000 milliards de dollars, qui en ferait le plus grand de la planète. Il faut en profiter !

*4- Vous avez évoqué lors de l'ouverture du 3<sup>e</sup> Forum économique France- Pays du Golfe que les entreprises françaises implantées dans cette région font face à une rude concurrence. Comment ces dernières pourront-elles se démarquer de la concurrence ?*

Effectivement, la concurrence est rude et agressive, européenne bien sûr mais aussi asiatique. C'est pourquoi une nouvelle façon d'aborder ces marchés s'impose désormais à nos entreprises : le Conseil de Coopération du Golfe dispose d'un important secteur privé et d'hommes d'affaires aguerris et exigeants, ouverts sur le monde extérieur et très informés. Aux français d'être présents et d'être bons et à la hauteur de ces défis. Nous avons un potentiel formidable, mais faut-il encore être présents ! Les obstacles sont nombreux : avoir le meilleur produit, le meilleur service, ne suffit pas toujours. Il faut aussi connaître les spécificités des marchés que l'on veut investir, identifier des partenaires fiables, déjouer les pièges réglementaires et fiscaux, mais aussi intégrer les risques, notamment sécuritaires et proposer une offre complète fondée sur un financement adapté. Bref, il faut s'engager dans un parcours de combattants !

*5- Quels sont les secteurs – produits et services - pour lesquels le savoir-faire français dispose d'une valeur ajoutée incontestée ?*

Les entreprises françaises prennent toute leur part au développement en cours dans les Pays du Golfe : elles sont déjà présentes mais elles peuvent faire davantage.

Les programmes d'investissements à horizon 2030 ou 2040 des Pays du CCG correspondent aux domaines d'excellence des entreprises françaises : ça tombe bien ! Que ce soit l'énergie, les services, la santé, les transports, l'environnement et l'agro-alimentaire, l'offre et la demande doivent pouvoir se rencontrer. Juste un exemple, dans le domaine de l'eau, nous avons la chance d'avoir des leaders mondiaux incontestés, je pense par exemple à notre savoir-faire en matière de dessalement de l'eau de mer, atout considérable dans cette zone du monde fortement confrontée au stress hydrique. Je pourrais ajouter le talent formidable de nos

entreprises de transports de la SNCF à RATP DEV en passant par TRANSDEV. La liste est forcément incomplète mais ce qu'il faut retenir c'est que les différents marchés du Golfe sont tout à fait accessibles aux PME françaises. Ils ne sont, en tous les cas, pas plus difficiles d'accès que d'autres destinations. A nous simplement de nous mobiliser et d'être les meilleurs.

# France - Monde Arabe : la diplomatie économique en marche !



**M. Vincent REINA**  
Président de la Chambre de Commerce  
Franco-Arabe (CCFA)

**L**es pays du monde arabe avec lesquels nous entretenons des liens historiques et humains profonds, sont en pleine transformation, en pleine modernisation, avec une part inhérente de risques, mais aussi d'opportunités à saisir pour nos entrepreneurs. Si l'influence française y est toujours présente, elle est désormais très concurrencée, voire parfois menacée. C'est pourquoi notre réseau diplomatique dans la région reste dense, traduisant un fort investissement de la part de notre pays et la volonté de continuer à y jouer un rôle majeur.

Nous avons un destin commun et c'est ce qu'a bien compris le nouveau président français en dressant une feuille de route audacieuse au Ministre de l'Europe et des Affaires étrangères avec pour objectif premier de dynamiser notre diplomatie économique.

Le lien de la France avec la région est avant tout humain quand on se rappelle que plus d'un million de Français, souvent binationaux, vivent dans les pays arabes qui ont bien souvent en partage la pratique de la langue française. Outil de commerce par excellence, notre langue participe sans aucun doute à la construction d'une identité commune entre les Français

et une grande partie du monde arabe. C'est aussi pour cela que le Président Macron a mis en exergue dans son premier discours aux ambassadeurs réunis à l'Élysée la nécessité de soutenir massivement la Francophonie.

La première réception d'État à l'Élysée fut symboliquement pour le Liban, lors de la venue à Paris du Général Michel Aoun, une belle occasion de réaffirmer notre détermination à accompagner tous les efforts internationaux entrepris pour aider ce pays ami, en confirmant l'engagement financier de la France notamment à travers l'action de l'Agence française pour le Développement (AFD) qui a signé depuis 1999 une trentaine d'accord de financement pour un montant cumulé d'un milliard d'euros.

Le Premier Ministre Édouard Philippe n'est pas en reste en axant notamment son action par des déplacements de haut niveau au Maghreb avec de nombreuses entreprises, ce qui est fondamental car c'est avec le Maroc, l'Algérie, la Tunisie et la Libye que nous commerçons le plus : 27 milliards d'euros d'échanges en 2015, contre 19,3 la même année avec les pays du Golfe.

Quant au Ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, Jean-Yves Le

Drian, fort d'une expérience personnelle exceptionnelle, il sillonne le Levant, le Mashrek et les pays du Golfe ce qui en dit long sur la volonté affichée au plus haut niveau de l'État de conquérir de nouvelles parts de marché.

Et saluons déjà les premiers résultats, le dernier en date étant la signature d'un mémorandum d'entente le 9 novembre 2017 à Dubaï entre Mubadala Investment Company, CDC International Capital et Bpifrance, en vue de la mise en place de deux nouveaux fonds d'investissement conjoints à hauteur de 1 milliard d'euros au total.

Ce qui me permet de m'attarder quelque peu sur les Émirats Arabes Unis qui constituent un réel enjeu pour la France, comme en témoigne le rythme de nos échanges bilatéraux qui en font le 2<sup>ème</sup> partenaire commercial de la France dans le Golfe, après l'Arabie Saoudite, avec près de 4,7 milliards d'euros d'échanges en 2016, allant de l'aéronautique aux produits de luxe. Culture et éducation, ces deux piliers fondamentaux sont loin d'être remisés au second rang de nos préoccupations et constituent également une priorité car, outre le Louvre, la France est présente avec l'Université Sorbonne Abu Dhabi et y développe des projets communs dans



M. Vincent Reina, Président de la Chambre de Commerce Franco-Arabe (à droite) en compagnie de M. Benoît Trivulce et de M. Frédéric Rossi, respectivement Directeur international et de la stratégie et Directeur Général Délégué Export de Business France, lors de la signature le 15 novembre 2017 de la convention de partenariat entre la CCFA et l'Agence française de développement économique à l'international, lors de la Conférence sur le Proche et Moyen Orient organisée le 15 novembre 2017.



© Ambassade des États-Unis à Dubaï

La Chambre de Commerce Franco-Arabe couvre l'ensemble des marchés qui composent le Maghreb, le Mashrek et les pays du Golfe. Ci-dessous, le Centre financier de Dubaï où Mubadala Investment Company, CDC International Capital et Bpifrance ont signé le 9 novembre 2017 un mémorandum d'entente pour la création de deux nouveaux fonds d'investissement conjoints représentant une valeur cumulée de 1 milliard d'euros.

le secteur des énergies renouvelables. Le nombre de Français vivant dans les Émirats est toujours à la hausse, à près de 30 000, et l'on dénombre désormais 600 filiales françaises implantées. C'est donc une zone d'intérêts stratégiques pour nos entreprises avec des projets phares comme l'Exposition universelle Dubaï 2020.

Toujours dans le cadre de notre diplomatie économique, le Président français a par ailleurs affiché un objectif majeur, souhaitant créer un axe intégré entre l'Afrique, la Méditerranée et l'Europe, axe dont les pays du Maghreb seront des partenaires privilégiés, dans tous les domaines de notre coopération, qu'elle soit économique, politique, mais également culturelle.

Cet objectif peut être atteint par un effort accru pour aider nos PME à s'installer sur les marchés extérieurs où nous faisons, hélas, moins bien que certains de nos partenaires européens.

La mesure de la réussite française sera l'augmentation du nombre d'entreprises exportatrices et la pérennisation de leurs flux d'exportation : le Président de la République a confié aux nouveaux dirigeants de Business France la lourde mission de coordonner et de mettre en œuvre ces orientations avec l'objectif de 200 000 entreprises exportatrices d'ici à 2022 contre 125 000 aujourd'hui, et à la clé la création d'un véritable « service public de l'export ».

Comment participer efficacement à la réalisation de cet enjeu vital pour notre pays ? C'est tout le question-

nement qui est le mien et celui de mon équipe depuis mon élection à la présidence de la Chambre de Commerce Franco-Arabe : je milite sans relâche pour la multiplication des actions communes avec l'équipe de France de l'Export qui fait souvent du bon travail - il faut le souligner - même s'il arrive parfois que ces différents protagonistes jouent solo dans leur coin, avec une déperdition d'énergie au final dommageable pour tous.

C'est pour toutes ces raisons que j'ai souhaité établir un partenariat avec Business France qui s'est concrétisé lors d'une signature officielle le 15 novembre 2017 à l'occasion d'un séminaire de travail consacré aux atouts du Proche et Moyen-Orient, marché potentiel de 375 millions d'habitants.

Je pense, en effet, profondément que c'est par la mutualisation des moyens et le mariage des compétences que nous pourrions utilement démultiplier nos actions communes en faveur du redressement du commerce extérieur de la France.

Cette coopération entre nos deux institutions doit servir le renforcement des relations commerciales et économiques entre les entreprises et les organisations professionnelles françaises et arabes. Elle est naturelle : Business France, forte de sa puissance institutionnelle comme opérateur officiel de l'État et la Chambre de Commerce Franco-Arabe (CCFA) avec son organisation paritaire qui

en fait sa singularité et un atout par son lien direct avec les Chambres de Commerce et d'Industrie des 22 pays de la Ligue des États Arabes.

Chaque partie associera désormais l'autre à l'organisation d'opérations de promotion en montant conjointement des événements thématiques, en renforçant les échanges d'informations et d'expérience. Au-delà du développement des synergies entre nous, nous avons décidé de mettre en œuvre au moins chaque année deux actions concrètes de manière collaborative, sur la base de nos programmations respectives dans la zone de compétence de la Chambre de Commerce Franco-Arabe qui regroupe le Maghreb, le Mashrek et les Pays du Golfe.

Notre action n'est peut-être pas révolutionnaire mais néanmoins résolue avec une ligne directrice claire : faire toujours plus simple, plus lisible, et plus efficace pour nos entreprises. Nous devons être des facilitateurs, un pont entre deux mondes qui certes travaillent aujourd'hui ensemble mais toujours en deçà de l'excellence des relations politiques qui unissent la France et les pays arabes. Nous sommes des voisins qui avons une longue histoire commune, et notre mission est de faire de cette proximité un atout au service du progrès économique et du développement commercial. C'est toute la raison d'être de la Chambre de Commerce Franco-Arabe et tout ce qui motive avec force mon action à la tête de cette institution.



**N**ée le 8 décembre 1970, la Chambre de Commerce Franco-Arabe (CCFA) est un élément important du dispositif qui concerne les relations économiques et commerciales entre la France et les 22 pays de la Ligue des États arabes.

La CCFA est organisée sur une base institutionnelle strictement paritaire qui en fait sa singularité et sa force par son partenariat avec les organisations économiques des pays arabes. Elle est soumise au droit français et régie par la loi 1901 sur les associations.

## ■ LES INSTANCES

A sa tête, un exécutif composé d'un Président français M. Vincent Reina et d'un Secrétaire Général arabe, Dr Saleh Al Tayar, un bureau et un conseil d'administration composés de membres désignés pour moitié par les entreprises françaises adhérentes, pour

moitié par l'Union des Chambres Arabes : sa zone de compétence comprend donc les pays du Maghreb, du Mashrek et les Pays du Golfe, soit un marché de plus de 370 millions d'habitants.

## ■ SERVICES

**Missions de prospection commerciale de PME françaises dans les pays arabes.**

- Séminaires Pays et Ateliers d'information.
- Petits déjeuners mensuels autour de personnalités économiques ou institutionnelles
- Formation des cadres à l'expatriation dans les pays arabes.
- Participation à de nombreux salons professionnels à l'export avec des entreprises françaises.
- Organisation de déplacement des conseillers des ambassades arabes dans les CCI en région.
- Accueil en France de Ministres et de délégations arabes et organisation de rencontres B2B au profit des entreprises.



CHAMBRE DE COMMERCE FRANCO ARABE

250 bis, boulevard Saint-Germain 75007 Paris

Tél. : 01 45 53 99 64

[www.ccfranco-arabe.org](http://www.ccfranco-arabe.org)

Email : [presidence@ccfranco-arabe.org](mailto:presidence@ccfranco-arabe.org)



M. Vincent REINA  
Président