



DigiMac2020

● Madeira ● Canarias ● Mauritania ● Senegal

Programme pour la promotion des PME des régions macaronésiennes sur les marchés numériques internationaux

ÉTUDE DES POSSIBILITÉS
D'INTERNATIONALISATION DANS LES ÎLES
CANARIES, À MADÈRE, EN MAURITANIE ET AU
SÉNÉGAL

 digimac2020.fulp.es  digimac2020@fulp.es #DigiMac2020     



INDEX

APERÇU EXÉCUTIF	5
ÎLES CANARIES	7
PRODUITS	7
Un potentiel d'exportation inexploité.....	7
Pêche et aquaculture	9
SERVICES.....	10
L'économie bleue	10
Tourisme.....	12
Les énergies bleues	13
Logistique portuaire et maritime	14
Construction et réparation de navires	14
Transport de passagers et ports.....	14
Dessalement.....	14
Le secteur audiovisuel	15
Entreprises de TIC.....	15
Pays cibles prioritaires.....	16
E-BUSINESS.....	17
APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL.....	19
MADEIRA	20
PRODUITS	20
Un potentiel d'exportation inexploité.....	20
VIN DE MADERE.....	23
INDUSTRIE	24
SERVICES.....	24





LE CENTRE D'AFFAIRES INTERNATIONAL.....	24
Le centre d'affaires international	24
L'ÉCONOMIE BLEUE.....	25
E-BUSINESS.....	26
Principales entreprises et marques sur le marché.....	27
APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL.....	28
MAURITANIE.....	31
PRODUITS	31
Un potentiel d'exportation inexploité.....	31
Hydrocarbures.....	33
Secteur agricole - Alimentation et agriculture	34
Secteur de la pêche	34
Eau.....	35
SERVICES.....	36
Secteur des soins de santé	36
Énergies renouvelables	36
Tourisme.....	36
Secteur de la construction.....	38
Secteur de la distribution	38
E-BUSINESS.....	39
APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL.....	40
SENEGAL.....	44
PRODUITS	44
Secteur agroalimentaire.....	46
Superaliments.....	47
Cosmétiques naturels.....	47
Mode africaine	48





Exploitation minière	49
Secteur de la construction.....	49
SERVICES.....	49
Tourisme.....	49
Énergie.....	50
Distribution commerciale.....	50
E-BUSINESS.....	51
APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL.....	54
MATRICE DE SYNERGIE.....	61
BIBLIOGRAPHIE.....	62
ANNEXES.....	64
ANNEXE 1. IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES PARTICIPANT AU PROJET DIGIMAC.....	64
PREMIÈRE SYNTHÈSE.....	64
SENEGAL.....	64
MAURITANIE.....	68
MADEIRA.....	70
ÎLES CANARIES.....	72
ANNEXE 2. VIDÉOCONFÉRENCES ORGANISÉES AVEC LES PARTENAIRES DU PROJET DIGIMAC 2020	76





APERÇU EXÉCUTIF

L'objectif de ce travail est de **réaliser une étude des opportunités d'internationalisation** dans les pays et régions participant au projet (*par ordre alphabétique*) : les **îles Canaries, Madère, la Mauritanie et le Sénégal**. Pour l'exécution de ce rapport, les **cinq secteurs d'activité priorités dans le** projet DIGIMAC 2020 ont été pris en compte : le tourisme, les technologies de l'information et de la communication, le marketing, le secteur primaire (agriculture, pêche, aquaculture...) et le secteur industriel.

Il est important de souligner que cette étude d'opportunité est **développée en trois étapes consécutives, des axes de travail qui** devraient conduire à la troisième et dernière étape consistant à **identifier des opportunités concrètes d'internationalisation pour les 16 entreprises finalement sélectionnées** dans le cadre du projet DIGIMAC 2020.

Ce **rapport d'identification des opportunités est** le résultat de la mise en œuvre des deux premières étapes de travail :

- A. Étape A. Établissement et analyse du potentiel des pays et régions participants** Cette première analyse a été réalisée à l'aide de sources et d'outils d'information secondaires (statistiques d'importation - d'exportation d'origine - de destination des régions des pays participants, ainsi que comparaison avec d'autres sources pour déterminer les valeurs, les volumes et les tendances. Cette **première analyse synthétique** : "**ANNEXE 1. L'IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES PARTICIPANT AU PROJET DIGIMAC Un "RÉSUMÉ INITIAL"** (voir annexe 1) a été envoyé aux partenaires du projet pour examen et commentaires.

- B. Étape B. Évaluation des opportunités dans les secteurs d'activité prioritaires.** La première analyse synthétique a été socialisée avec les six institutions qui forment le partenariat du Projet : la Fondation Universitaire de Las Palmas ; la Fondation Générale de l'Université de La Laguna ; la Société Canarienne de Promotion Économique ; la start-up Madeira More Than Ideas, Lda/BIC Madeira ; le Ministère de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et des Technologies de l'Information et de la Communication de Mauritanie et l'Agence pour le





Développement et la Supervision des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal. Des **réunions** ont eu **lieu par vidéoconférence** avec les représentants des partenaires du projet et avec les délégués du gouvernement des îles Canaries en Mauritanie et au Sénégal. Voir "*Annexe 2 VIDÉO-Conférences avec les partenaires du projet DIGIMAC 2020*" pour plus de détails.

Les informations recueillies lors de ces vidéoconférences ainsi que les recherches ultérieures constituent le présent document d'étude.

C. Étape C. Soutien à la réalisation d'opportunités d'internationalisation pour les 16 entreprises sélectionnées dans les régions participantes. Pour la réussite du projet, il sera important de soutenir par l'intelligence commerciale les 16 entreprises à potentiel d'exportation sélectionnées aux Canaries, à Madère, en Mauritanie et au Sénégal dans les cinq secteurs d'activité prioritaires. Les entreprises, qu'il s'agisse de produits ou de services, ont des particularités spécifiques qui nécessitent une **analyse personnalisée des opportunités qui correspondent le mieux à leur profil**. Une assistance technique sera fournie en coordination avec les consultants sélectionnés et affectés aux 16 entreprises ayant des besoins d'information internationale afin d'identifier les opportunités et d'aborder avec succès le processus d'internationalisation.

Chacun des pays et régions a été analysé sous la **double perspective des marchés d'opportunité** en tant que demandeurs et fournisseurs de produits et services ; et de leur **potentiel de collaboration en matière d'investissements productifs ou de marketing** entre les entreprises participant au projet DIGIMAC 2020.

Les produits ayant un **potentiel d'exportation** non exploité ont été identifiés parmi les pays qui composent le projet ; ainsi que les services ayant un potentiel d'exportation ou d'investissement.

Sur tous les marchés, l'attention a été portée sur les opportunités latentes dans **deux domaines du marketing** qui **deviennent de plus en plus importants** pour les entreprises dans l'environnement commercial international dans le cadre de la Covid :

- Le commerce électronique.
- Appel d'offres international.



ÎLES CANARIES

PRODUITS

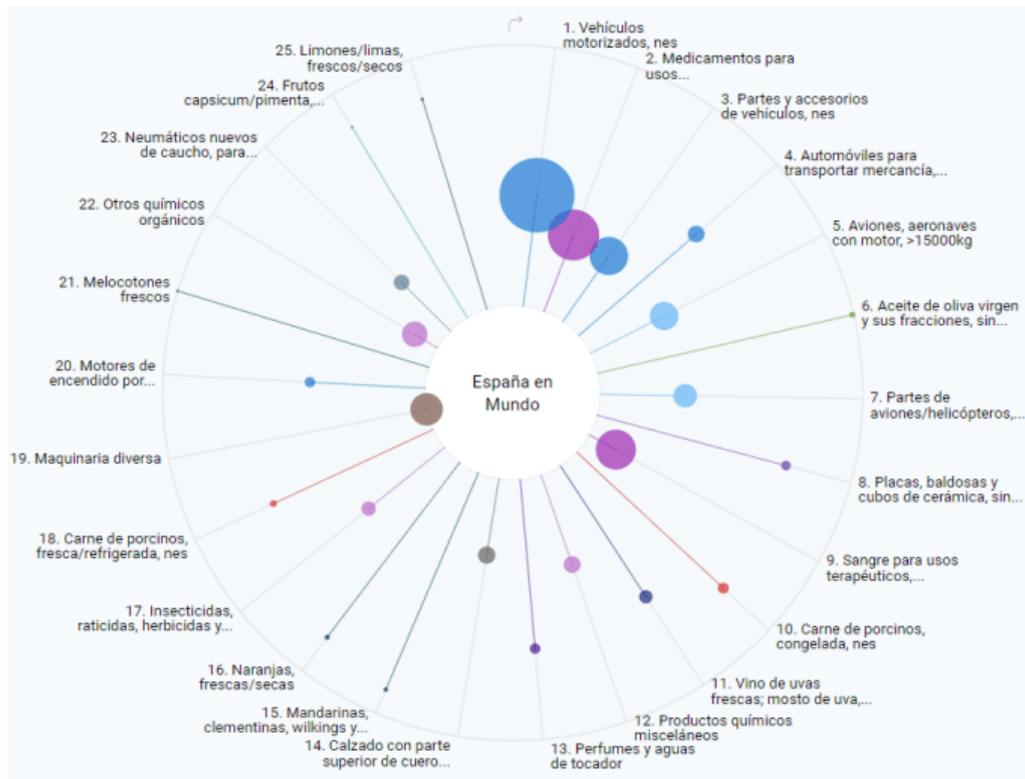
Un potentiel d'exportation inexploité



Potentiel d'exportation inexploité : 143,4 millions de dollars

La valeur totale du potentiel d'exportation inexploité de l'Espagne exportatrice est de 143,4 millions de dollars. Découvrez les [produits](#) et les [marchés qui](#) présentent le plus grand potentiel d'exportation inexploité.

[Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de l'Espagne vers le monde](#) sont les suivants : véhicules à moteur, nda, médicaments à usage thérapeutique ou prophylactique, nda, et pièces et accessoires pour véhicules, nda. Les véhicules à moteur, nda présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent





être effectuées pour une valeur de 16,6 mm.

Les meilleures options pour la diversification de l'Espagne sur le marché mondial sont le transatlantique, les navires de croisière et similaires pour le transport de personnes, les antibiotiques et les sinters d'oxyde de nickel et similaires. L'Espagne a une plus grande facilité pour atteindre l'Atlantique, les croisières et autres moyens de transport de personnes. Les moteurs à allumage par compression, nes est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle dans le monde.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de l'Espagne vers le Portugal sont les suivants : véhicules à moteur, nda, pièces et accessoires de véhicules, nda, et médicaments à usage thérapeutique ou prophylactique, nda. Les véhicules automobiles, nda présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et les exportations réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 979,9 millions de dollars.

Les meilleures options pour la diversification de l'Espagne sur le marché portugais sont les antibiotiques, les croisières transatlantiques et similaires pour le transport de personnes et les canards, oies, dindes et pintades, vivants, >185g. L'Espagne dispose de plus de facilités pour atteindre les Chunks/déchets/parures, de cuir tanné/adobé, non assemblés. Les antibiotiques sont le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Portugal.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de l'Espagne vers la Mauritanie sont les groupes électrogènes éoliens, les carreaux et cubes en céramique, non émaillés/non émaillés, et les véhicules à moteur, ndlr. Les véhicules motorisés, nes présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 9,0 millions de dollars.

Les meilleures options pour la diversification de l'Espagne sur le marché de la Mauritanie sont les hélicoptères de plus de 2000 kg à vide, les timbres, le papier timbré, les billets de banque, les chèques, les actions et les moteurs à allumage par compression, etc. L'Espagne dispose de plus de facilités pour atteindre les déchets solides d'huile d'arachide. Moteurs à allumage par compression, nes est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle en Mauritanie.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de l'Espagne vers le Sénégal sont les véhicules à moteur, les plaques de céramique non émaillées/non émaillées, les carreaux et les seaux, et les médicaments à usage thérapeutique ou phrophylactique, dosés, nda. Les véhicules motorisés,





nes présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 30,5 millions de dollars.

Les [meilleures options de diversification de l'Espagne sur le marché sénégalais](#) sont les déchets solides de graisse/ huile de coton, les graines de moutarde et les moteurs à allumage par compression, ndlr. L'Espagne dispose de plus de facilités pour atteindre les orthophtalates de dioctyle. Les moteurs à allumage par compression, nes est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Sénégal.

Pêche et aquaculture

Activités consacrées à la fois à la [pêche en mer](#) et à la [préparation et à la conservation du poisson](#). Le principal port d'origine et de destination de la flotte de pêche industrielle est Las Palmas. Elle est actuellement un [centre d'opérations](#) important [pour l'ANACEF](#) (Asociación Nacional de Armadores de Buques Congeladores de Pesca de Cefalópodos), une organisation de producteurs de pêche industrielle qui dispose de 16 chalutiers congélateurs opérant dans les eaux du Maroc, de la [Mauritanie](#), [du Sénégal](#), [de la](#) Gambie, de la Guinée Bissau, de la Guinée Conakry, du Liberia, de la Sierra Leone et du Cap Vert, dans le cadre d'accords de pêche avec des pays tiers. Cependant, leur [impact sur l'économie](#) des îles Canaries, en dehors de l'activité portuaire, est [faible](#). Puisque les accords de pêche les obligent à décharger et à transformer leur production dans ces pays tiers.

La [flotte est âgée](#) (35 ans en moyenne), il est donc nécessaire de renouveler la flotte de pêche, afin d'améliorer la sécurité à bord et les installations de conservation du poisson. L'approvisionnement en glace pourrait être un facteur critique à certaines périodes de l'année. Des investissements sont nécessaires pour [augmenter la capacité de production de glace](#).

L'exploitation des [ressources d'eau profonde](#) peut constituer une opportunité d'investissement, par exemple en ce qui concerne les nouveaux engins de pêche.

En revanche, la [transformation du poisson a un faible potentiel de](#) croissance.

L'[activité aquacole](#) nécessite une diversification de la production, actuellement basée sur deux espèces, la daurade et le bar.





La **production de la sole sénégalaise** nécessite un investissement dans les infrastructures terrestres.

La **culture des microalgues** nécessite des installations de dessalement de l'eau de mer pour obtenir de la saumure et de l'eau. En retour, des installations de purification sont également nécessaires. L'auto-alimentation en CO2 pourrait réduire les coûts élevés d'acquisition par d'autres entreprises.

SERVICES

L'économie bleue

L'économie bleue concerne non seulement la **pêche, l'aquaculture et les biotechnologies marines, le transport maritime, par exemple**, mais aussi les infrastructures communes, comme les **ports ou les réseaux de logistique et de distribution d'électricité, ainsi que l'utilisation durable des ressources marines, l'énergie bleue, le tourisme maritime, côtier et de croisière**, ou les **ressources minérales marines**.

Le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie, la France et la Grèce sont les plus grandes économies bleues d'Europe. Dans le cas de l'Espagne, elle représente un **cinquième de l'emploi total**. Les projections indiquent qu'entre 2010 et 2030, l'économie océanique pourrait **plus que doubler** sa contribution à la valeur ajoutée mondiale, pour atteindre plus de 3 000 milliards de dollars. Il devrait fournir l'équivalent d'environ **40 millions d'emplois à temps plein d'ici 2030**.

Une **forte croissance est** attendue dans l'**aquaculture** marine, l'**énergie éolienne en mer**, l'**industrialisation des ressources halieutiques, ainsi que la** construction et la réparation de **navires**, grâce aux **innovations dans les** matériaux avancés, l'ingénierie et les technologies sous-marines, les technologies utilisant des capteurs, des images et des satellites, l'informatique et le traitement de données de masse (big data), les systèmes autonomes, la biotechnologie et la nanotechnologie.

WESTMED est une initiative partagée entre l'Union européenne (UE) et les pays tiers, qui soutient des projets favorisant le développement durable de l'économie bleue dans le bassin de la Méditerranée occidentale. Les pays concernés sont l'Espagne, le Portugal, l'Italie, la France, Malte, l'Algérie, la Libye, la Mauritanie, le Maroc et la Tunisie.

Les îles Canaries aspirent à devenir la plaque tournante de **référence du milieu de l'Atlantique** avec des vues au-delà des frontières espagnoles. Le **Sénégal, le Maroc, la Mauritanie et le Cap-Vert** sont parmi les enclaves les plus importantes pour l'expansion de l'économie bleue.





Le gouvernement des îles Canaries a ouvert un processus participatif avec les agents privés impliqués pour aboutir à l'élaboration de la **stratégie de l'économie bleue des îles Canaries** en novembre 2020.





Tourisme

Parler de tourisme, c'est parler du secteur clé de l'économie des îles Canaries, puisqu'il représente environ **34% du PIB et 40% de l'emploi**. Les îles Canaries sont une destination touristique majeure, avec une moyenne de **15 millions de touristes par an**.

Ils bénéficient d'une qualité de vie élevée, de ressources humaines qualifiées, d'infrastructures de premier ordre et d'une connectivité aérienne et maritime fantastique. En outre, ils bénéficient de conditions fiscales uniques, les plus avantageuses d'Europe. Avec tout cela, les îles offrent des opportunités commerciales clés tant dans l'insertion de **nouveaux produits touristiques que dans la** fourniture de services avancés, de sorte que les projets innovants dans ce domaine présentent d'excellentes opportunités et attentes.

Tout cela fait des îles Canaries un pôle d'attraction pour les entreprises ayant un grand potentiel pour le développement d'activités liées au secteur du tourisme. Par conséquent, il existe de nombreuses opportunités dans le secteur du tourisme qui sont **orientées vers la technologie et la R+D+I** (Innovation, Développement et Recherche) axées sur

- Le **tourisme scientifique, notamment** dans les domaines de l'astrophysique et de la mer. Les îles Canaries disposent d'importants observatoires astronomiques qui composent l'Observatoire européen du Nord et de nombreuses infrastructures dédiées à la recherche marine.
- **Astrotourisme ou tourisme des étoiles**. Grâce à la qualité certifiée du ciel des îles Canaries, les amateurs et les passionnés d'astronomie disposent de destinations optimales pour l'observation des étoiles et des planètes.
- Les **sports d'aventure** tels que le surf, la plongée, la randonnée, l'escalade, le parachutisme...
- **Développement d'outils de gestion et de marketing pour les** produits touristiques.
- **Développement de systèmes d'économie ou d'efficacité énergétique, de** systèmes domotiques, d'éclairage efficace, etc. à appliquer aux complexes touristiques et aux entreprises.
- Des **services à haute valeur ajoutée** tels que le design, les transports alternatifs, la gastronomie, etc.





- **Plateformes technologiques pour les** réservations et les applications touristiques, services de mise en œuvre des TIC (WIFI, WiMax, etc.) pour les zones touristiques et autres types de services technologiques.
- **Tourisme côtier et de croisière.** Les activités nautiques étant appelées à se développer, l'offre d'amarrages doit être augmentée. Les installations urbaines et les offres touristiques destinées aux passagers des navires de croisière faisant escale dans la région apparaissent également comme des opportunités pour attirer les navires de croisière dans la région. Pour se promouvoir en tant que destination de croisière en 1994, la **société Croisières dans les îles de l'Atlantique** a été créée, une marque commerciale qui est utilisée dans les grandes foires internationales du secteur, constituée en 1994 et de renommée internationale, qui comprend également les **ports de Madère et du Cap-Vert**.

Les énergies bleues

Il reste encore beaucoup de travail à faire pour mettre en service les parcs éoliens offshore et les dispositifs d'énergie des vagues. **La Plate-forme océanique des Canaries (Plocan) ou l'Institut technologique des Canaries (ITC)** peuvent fournir un solide soutien technique au futur secteur régional des énergies marines renouvelables et aux initiatives étrangères.

Énergie éolienne flottante : Greenalia, une entreprise galicienne, prévoit de construire quatre nouveaux parcs éoliens marins flottants dans les îles Canaries. Les parcs Dunas, Mojo, Carcón et Guancho, des projets indépendants de 50 MW de puissance chacun, situés au sud-est de l'île de Gran Canaria dans la même zone où sera implanté le parc éolien marin Gofio. Ensemble, les quatre parcs produiront suffisamment d'énergie pour alimenter une population de plus de 280 000 foyers et éviter l'émission d'environ 560 000 tonnes de CO₂ par an.

Avec la mise en œuvre de ces projets, les îles Canaries peuvent se positionner comme l'un des leaders mondiaux de la **technologie éolienne offshore flottante** et, ainsi, atteindre l'objectif de développer 310 MW en mer sur leurs côtes, comme l'a déclaré le gouvernement insulaire dans la stratégie énergétique des Canaries 2015-2025 - EECan25.





Logistique portuaire et maritime

Le port de La Luz (Gran Canaria) et le port de Santa Cruz (Tenerife) sont les premiers ports espagnols en termes de transport de passagers et de marchandises. Les ports des îles Canaries sont une **station de ravitaillement et de réparation essentielle et stratégique dans l'Atlantique central** pour les navires situés sur tous les continents, en particulier en Afrique et, ces dernières décennies, en Asie. Il est important de mentionner qu'il existe plus de 75 services de navigation mensuels **reliant les îles Canaries aux pays d'Afrique de l'Ouest et du Nord** (Maroc, Mauritanie, Sénégal et Cap-Vert). À titre d'exemple, le port de Las Palmas est relié à 180 ports des cinq continents par une trentaine de lignes maritimes.

Construction et réparation de navires

La croissance de l'activité de réparation des **plates-formes pétrolières et des yachts offshore** nécessitera l'expansion des infrastructures navales et des investissements dans la formation du personnel pour répondre aux besoins des plates-formes offshore et des grands bateaux de plaisance. Une formation et des qualifications reconnues au niveau international sont également nécessaires, ce qui nécessitera des **investissements dans les installations de formation** pour les plongeurs professionnels et pour la simulation des conditions de travail sous-marines. Certaines initiatives antérieures sont menées par des opérateurs privés.

Transport de passagers et ports

Le transport inter-îles nécessitera des **investissements pour** répondre à la demande croissante de transport de passagers et de marchandises. Les **infrastructures portuaires** devront être améliorées et étendues (si possible, en raison du manque d'espace) afin de répondre à la demande prévue en matière d'hébergement, de transport de fret et de passagers, d'approvisionnement en carburant, d'activités nautiques et de plates-formes pétrolières offshore, entre autres.

Dessalement





L'expansion de la capacité de dessalement sera nécessaire dans un avenir proche, en raison de la **croissance du tourisme et de la population**. Il est nécessaire de réduire la dépendance aux énergies fossiles pour la production d'eau. L'utilisation des **énergies renouvelables** pour alimenter en énergie les usines de dessalement nécessite des investissements en R&D et en infrastructures.

Le secteur audiovisuel

Tous deux concernent le **tournage de films spécifiques et la création de** sociétés de tournage permanentes.

Entreprises de TIC

Les îles Canaries se distinguent de la moyenne nationale dans **l'utilisation des services TIC dans** les entreprises de plus de 10 employés. On constate également une augmentation de l'utilisation **des services payants de** cloud computing (20 à 23 % des entreprises), de la publicité numérique (12 % et utilisée par 28,5 % des entreprises) et de la facturation électronique, qui a augmenté de 9 à 39 % des entreprises.

En ce qui concerne les entreprises de moins de 10 employés, les Canaries dépassent la moyenne nationale en matière de disponibilité de systèmes de sécurité interne des TIC et d'utilisation de l'administration en ligne, et sont à égalité en ce qui concerne la disponibilité du haut débit fixe. Néanmoins, et selon les données de l'INE, parmi les indicateurs qui aggravent leurs résultats figurent la disponibilité des sites web et des **spécialistes des TIC**. Le pourcentage d'entreprises utilisant les médias sociaux et le renseignement sur les données (utilisation de données importantes) a également diminué.

La **zone spéciale des Canaries (ZEC)** a été conçue comme un outil pour **attirer des modèles d'entreprises** liés au secteur des TIC.

Régime fiscal réduit pour les services de programmation et de conseil en informatique, le développement d'applications et de plates-formes technologiques, le traitement des données et l'hébergement de sites web, les services de sauvegarde et de télécommunications. Les îles Canaries sont la cinquième communauté autonome du pays qui investit le plus dans les TIC.





Les îles Canaries ont un attrait énorme et des possibilités réelles dans le domaine de la passation de marchés de **services professionnels externes** (outsourcing).

D'autres secteurs présentant un potentiel sont : l'**astrophysique** (y compris ses secteurs adjacents tels que l'aérospatiale ou l'optique de pointe) ; la **biotechnologie bleue** (extraction de composés bioactifs, congélation de microalgues très appréciées sur les marchés internationaux mais nécessitant des investissements importants) ; la **culture** ; les **sports** et le secteur de la **santé**.

Pays cibles prioritaires

Les pays cibles prioritaires sur lesquels se concentrent les efforts visant à promouvoir la sortie des entreprises canariennes à l'étranger appartiennent au **continent africain, parmi lesquels la Mauritanie et le Sénégal**.

La **création d'un centre d'affaires pour l'Afrique de l'Ouest**. Les marchés africains exigent un engagement réel, avec un dévouement et des moyens et une plus grande intensité sur le terrain, comme le font d'autres pays "concurrents" plus performants sur ces marchés. Si vous pariez sur le marché africain, c'est avec plus d'ambition, grâce à un **plus grand dévouement et de meilleurs moyens** pour pouvoir être compétitif dans de bonnes conditions.

L'**analyse des marchés africains** vers lesquels les produits et/ou services des entreprises canariennes sont généralement dirigés, dans les marchés qui présentent une **forte croissance et un faible risque**.

Sur la base des indicateurs suivants :

- Facilité de faire des affaires : position du pays sur 190 pays dans le classement "Doing Business" de la Banque mondiale.
- Évolution du pays au cours des dix dernières années. Analyse de la croissance/décroissance du produit intérieur brut (PIB). Évolution des importations du pays.
- Le risque pays pour faire des affaires, selon le classement Analyse des marchés africains.

Recommandations :

Lancement de **campagnes de promotion des** îles Canaries dans les pays africains voisins, destinées aux citoyens de la classe moyenne supérieure (c'est-à-dire les citoyens qui ont les moyens de se rendre régulièrement aux îles Canaries), sur certains marchés d'Afrique de l'Ouest, notamment le marché sénégalais (étant donné la meilleure connaissance relative des îles Canaries par les citoyens du Cap-





Vert, de la Mauritanie et du Maroc). Ces campagnes doivent avoir un impact sur le public cible, afin qu'il demande les produits et/ou services offerts par les secteurs économiques des îles Canaries tels que la **santé, le tourisme, le commerce et l'éducation**. Pour cela, il est nécessaire de développer une **stratégie de marketing** (avec un poids important du marketing numérique)

Par pays africains, au Maroc, 5,6 % de la population appartient à la **classe supérieure ou moyenne supérieure, tandis qu'en** Côte d'Ivoire, ce chiffre est de 1,5 %, en Mauritanie de 1,6 %, au Ghana de 0,8 % et au Sénégal de 0,7 %. Bien que ces pourcentages semblent faibles, ils représentent des centaines de milliers de personnes ayant le potentiel de consommer et de générer une activité économique dans les îles (Maroc : 1 925 168 personnes, Côte d'Ivoire : 340 523 personnes, Ghana : 219 280 personnes, Sénégal : 105 903 personnes et Mauritanie : 65 088 personnes).

E-BUSINESS

En ce qui concerne la pénétration de l'infrastructure des TIC dans le tissu économique et social des îles Canaries, on peut constater que ces dernières années, l'accès à Internet a **évolué et que les** entreprises et les particuliers ont davantage recours aux nouvelles technologies et au commerce électronique. Cela est dû en partie à l'évolution de la société elle-même et aux investissements privés, mais aussi, dans une large mesure, aux politiques de modernisation et d'utilisation des nouvelles technologies promues par l'administration publique. On peut citer comme exemple les actions menées par le ministère de l'économie, de l'industrie, du commerce et de la connaissance pour le déploiement et la mise en œuvre des infrastructures nécessaires pour faciliter l'accès au haut débit sur les îles de La Gomera et El Hierro.

Enfin, en termes généraux, le niveau d'équipement en TIC aux Canaries était celui d'un pays développé, similaire à la moyenne nationale espagnole, l'accès à Internet dans les foyers canariens s'élevait à 91,1%. L'accès à la large bande dans les logements disposant d'un accès à Internet s'élevait à 80,7 % aux Canaries, contre 81,2 % au niveau national.

Le commerce électronique, étant déjà une réalité installée, connaît un **boom ces dernières années** (avec une croissance proche de 16% en 2019), de plus en plus d'acheteurs se joignant à cette tendance, ainsi que des entreprises rejoignant ce canal. Toutefois, bien qu'en 2019, 48,4 % de la population des îles Canaries ait effectué des achats par le biais du commerce électronique, ce chiffre est encore loin de la moyenne nationale, qui atteint 58 %, et de la moyenne de l'UE, qui atteint 63,2 %.





Pour définir le **profil d'un acheteur** canarien **régulier**, il faut tenir compte d'une série de facteurs :

- Le facteur **éducation est** un facteur conditionnant très important puisqu'il enregistre les plus grandes différences entre les valeurs maximales et minimales ; ainsi, l'enquête INE indique que plus de 63% des Canariens ayant fait des études universitaires achètent habituellement sur Internet, tandis que parmi les personnes n'ayant pas atteint le premier cycle de l'enseignement secondaire, l'utilisation de ce canal est de 7%.
- La **capacité économique** est évidemment un autre facteur important, les achats réguliers sur internet variant entre les 60,5 % de la population ayant les revenus les plus élevés et les 20 % de personnes ayant les revenus les plus faibles.
- En ce qui concerne l'**âge**, après la croissance enregistrée l'année dernière dans l'utilisation du commerce électronique par la population plus jeune, ce facteur montre un taux d'utilisation décroissant avec l'âge, avec une nette différence entre les moins de 44 ans et la population plus âgée.
- En ce qui concerne la taille de la **population résidente**, les taux d'utilisation du commerce électronique sont plus élevés dans les petites populations.

En résumé, le **profil d'un acheteur régulier des îles Canaries** est celui d'une femme ou d'un homme ayant un emploi, une formation professionnelle ou des études supérieures, avec un revenu moyen-haut ou élevé et âgé de moins de cinquante ans.

Le commerce électronique est de **plus en plus** utilisé pour l'**acquisition de** services de voyage, de matériel de formation en ligne et de logements de vacances. Par rapport à l'année précédente, l'achat de produits alimentaires et de logements de vacances augmente, et l'achat de matériel informatique et de logiciels diminue.

L'**ordinateur** continue à perdre du poids en tant qu'appareil d'achat en ligne au profit du mobile/smartphone (55 %), bien qu'il reste l'appareil préféré des consommateurs (83 %).

En analysant l'origine des vendeurs, on peut observer aux Canaries - par rapport à la moyenne nationale - une **plus grande préférence pour l'achat à l'étranger au** détriment des vendeurs nationaux.

Dans le domaine des affaires, aux Canaries, 21,3 % des entreprises de dix salariés ou plus ont effectué des achats par Internet en 2018, contre une moyenne nationale de 33,9 %. Un niveau similaire d'utilisation du commerce électronique pour effectuer des ventes a été enregistré aux Canaries (21%),





légèrement au-dessus de la moyenne nationale (20,4%). En ce qui concerne les entreprises de moins de dix salariés, 12,5 % ont effectué des achats (5,7 % en moyenne nationale), tandis que 4 % ont réalisé des ventes (5,8 % en moyenne nationale).

Trois grandes tendances sur le marché espagnol du commerce électronique définissent son succès.

- Premièrement, la **logistique** est devenue un facteur de différenciation fondamental pour les vendeurs espagnols depuis l'introduction du service Prime d'Amazon.
- Deuxièmement, l'Espagne est considérée comme ayant l'un des **taux de pénétration des smartphones les plus élevés d'Europe, ce qui** favorise la croissance du commerce électronique.
- Enfin, à mesure que le marché se développe, la nécessité d'**intégrer l'analyse, l'intelligence artificielle, les données importantes et les chatbots devient** plus pertinente pour les participants du secteur.

Il convient de mentionner que, dans les îles Canaries, en ce qui concerne le fonctionnement des marchandises, des centres logistiques et des entrepôts, il existe actuellement des obstacles très importants en ce qui concerne les opérations douanières pour le commerce électronique, étant donné leur situation fiscale extraordinaire, qui diffère de celle du reste du pays.

Les sites de commerce électronique les plus populaires en Espagne sont [Amazon](#), [Ebay](#), [El Corte Ingles](#), [Mediamarkt](#), [PC Componentes](#), [VeePee \(Privalia\)](#), [Zalando](#), [Zara](#), [Carrefour](#), [Aliexpress](#).

APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

Le **gouvernement des îles Canaries et ses entités dépendantes** publient et gèrent tous les appels d'offres publics qui sont lancés dans les îles Canaries par l'intermédiaire de la **plateforme de passation de marchés du secteur public d'ESPAGNE**.





Les entreprises des îles Canaries, de Madère, de Mauritanie et du Sénégal peuvent s'**inscrire librement dans le système**. Dans le cadre du projet DIGIMAC 2020, il est prévu de **former des consultants à la gestion de la recherche d'appels d'offres publics** lancés en Espagne et aux îles Canaries qui présentent un **intérêt particulier pour chacune des 16 entreprises sélectionnées dans le cadre du programme**.



Formulario de Búsqueda Avanzada (Solo en perfiles del contratante de la Plataforma de Contratación del Sector Público)

Expediente: Comunidad Autónoma de Canarias: **Seleccionar**

Tipo de Contrato: **Todas**

Subtipo: **Todas**

Valor estimado del contrato entre: y

Presupuesto base (sin impuestos) entre: y

Fecha publicación entre: y

Publicación BOE entre: y

Publicación DOUE entre: y

Buscar **Limpiar** **Volver**

Expediente	Tipo de Contrato	Estado	Importe	Fechas	Órgano de Contratación
<p>06GPC 1-2020 Elaboración de inventarios arqueológico y etnográfico de bienes del patrimonio cultural de La Gomera y El Hierro.</p>	Servicios Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	Parcialmente Resuelta	142.990,00	Publicación PLACSP: Adjudicación: 28/10/2020 Formalización: 28/11/2020	Viceconsejería de Cultura y Patrimonio Cultural del Gobierno de Canarias
<p>01M/20/55/GE/A/PI/645 Servicio de mantenimiento del Software y medios físicos que los soportan, ubicados en las instalaciones sanitarias para atención al paciente y departamentos y servicios actuales o de nueva instalación, en el periodo de duración del contrato, en los centros de la Gerencia de Atención Primaria del Área de Salud de Tenerife</p>	Servicios Servicios de mantenimiento y reparación	Publicada	360.000,00	Present. Oferta: 09/12/2020	Gerencia de Atención Primaria del Área de Salud de Tenerife
<p>7-2020 Servicio consistente en "seguimiento del estado de conservación de los cetáceos a través de los casos de varamientos 2020-2024".</p>	Servicios Otros servicios	Adjudicada	211.642,08	Publicación PLACSP: Adjudicación: 27/11/2020	Viceconsejería de Lucha contra el Cambio Climático de la Consejería de Transición Ecológica, Lucha contra el Cambio Climático y Planificación Territorial del Gobierno de Canarias
<p>202016FVCOOB Obra Sientenlace Parque Holandés La realización de las obras del Sientenlace del Parque Holandés en la carretera FV-1. (PK. 12+385) con el fin de</p>	Obras Construcción de			Publicación PLACSP:	Consejería de Obras Públicas, Transportes y Vivienda del

MADEIRA

PRODUITS

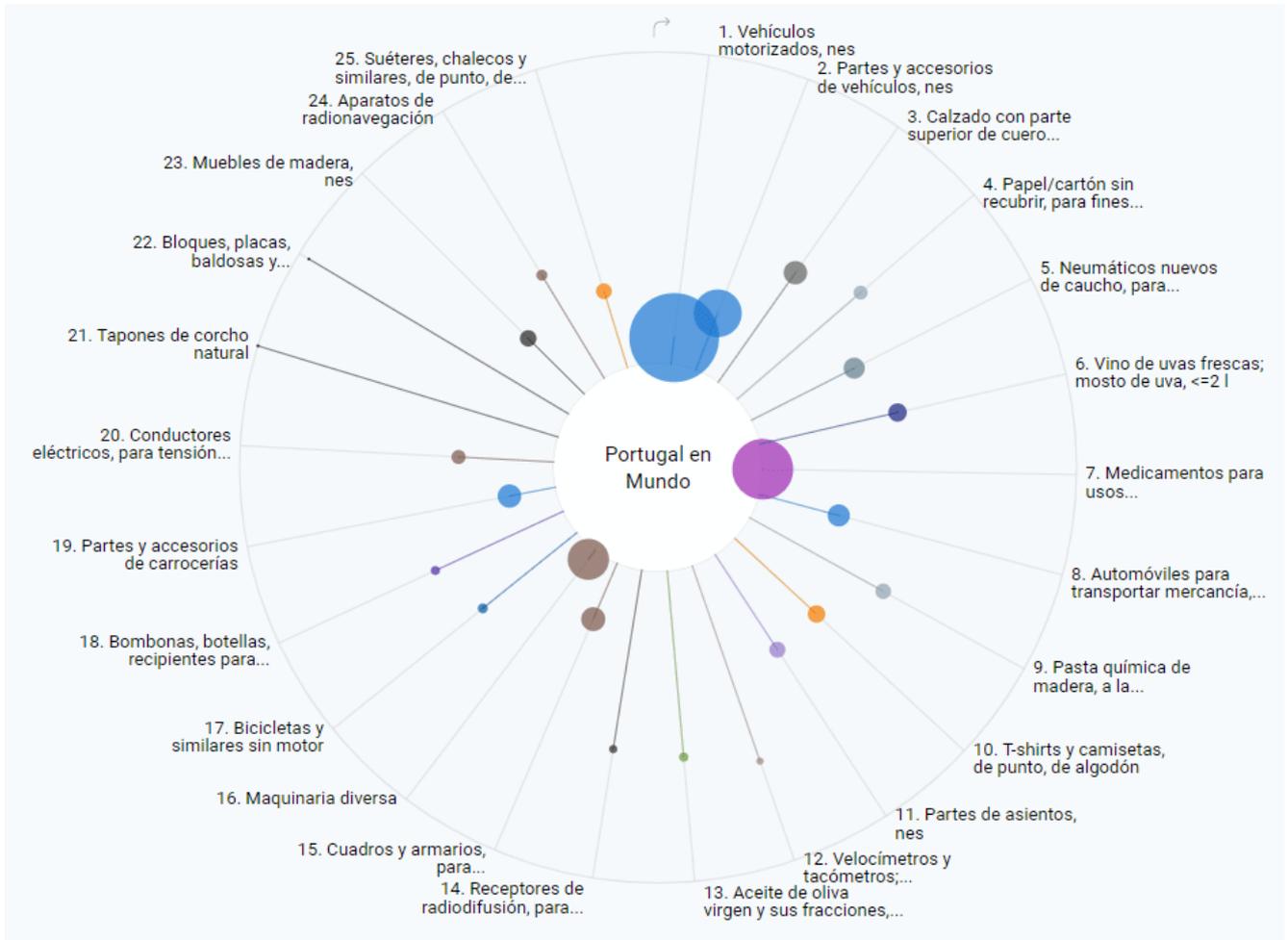
Un potentiel d'exportation inexploité



[Potentiel d'exportation inexploité : 30,4 millions de dollars](#)



La valeur totale du potentiel d'exportation inexploité du Portugal est de 30,4 millions de dollars. Découvrez les produits et les marchés qui présentent le plus grand potentiel d'exportation inexploité.



Les produits ayant un plus grand potentiel d'exportation du Portugal vers le monde sont les suivants : véhicules automobiles, nda, pièces et accessoires de véhicules, nda, et chaussures à dessus en cuir naturel, nda. Les véhicules à moteur, nda présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui signifie que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 1,4 mm.

Les meilleures options pour la diversification du Portugal sur le marché mondial sont le cuivre raffiné sous forme de (sections de) cathodes, les machines automatiques, pour le lavage du linge, d'une capacité <=6kg et l'orthophosphate d'hydrogène de diammonium. Le Portugal a plus de facilité pour atteindre les peaux de mouton, à l'état sec, épilées. Le cuivre raffiné sous forme de (sections de) cathodes est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle dans le monde.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Portugal vers la Mauritanie sont le ciment



non pulvérisé, le clinker, l'huile de soja et ses fractions, et le sucre de canne/belette solide et chimiquement pur et le saccharose. L'huile de soja et ses fractions présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 1,0 million de dollars.

Les meilleures options de diversification du Portugal sur le marché mauritanien sont le nitrate d'ammonium, les aubergines et boules fraîches/réfrigérées et similaires pour les moulins, le fer/acier, la forge/impression. Le Portugal est plus facilement accessible aux Légumes et mélanges, conservés provisoirement. Le nitrate d'ammonium est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle en Mauritanie.

Les produits qui présentent le plus grand potentiel d'exportation du Portugal vers le Sénégal sont les câbles en acrylique (mod), les barres en fer/acier gaufrées et les véhicules automobiles. Les câbles en (Mod-)acrylique présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être réalisées pour une valeur de 4,3 millions de dollars.

Les meilleures options de diversification sur le marché sénégalais sont le dihydrogène-orthophosphate d'ammonium, le dihydrogène-orthophosphate de diammonium et les gruaux et semoules de blé. Le Portugal a plus de facilité pour atteindre les Légumes et mélanges, conservés provisoirement. L'hydrogène-orthophosphate d'ammonium est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Sénégal.



VIN DE MADERE

Le vin de **Madère** est un vin extrêmement polyvalent qui peut également être utilisé pour la cuisine. Le vin de Madère a commencé à être produit il y a au moins cinq siècles. Les premières vignes ont été introduites par les Anglais lors de la colonisation. Le sol volcanique de l'île, son climat et les vignes provenant de nombreuses régions du monde en tant que zone de transit contribuent à sa qualité. L'île compte 2 500 hectares de vignobles et Madère est un grand cru internationalement reconnu et apprécié.

Les **marchés ayant le plus grand potentiel d'exportation** de 220421 Vin de raisin frais ; moût de raisin, <=2 l du Portugal sont le Royaume-Uni, la Chine et l'Allemagne. Le Royaume-Uni présente la plus grande différence entre les exportations potentielles et les exportations réelles, ce qui signifie que des exportations supplémentaires peuvent être réalisées pour une valeur de 140,5 millions de dollars.

Les exportations de vin de Madère 22042185 Moscatel de Madère et de Setúbal, en récipients d'une contenance <= 2 l et d'un titre alcoométrique acquis enregistrent une légère croissance cumulée 2015-2019 et légèrement négative 2018-2019. Les 5 principaux acheteurs de ce vin sont les États-Unis d'Amérique, le Royaume-Uni, la France, le Japon et l'Allemagne. Il n'y a pas de potentiel dans les 4 pays partenaires du projet.





INDUSTRIE

L'**activité industrielle** sur l'île de Madère est de plus en plus diversifiée, les industries de la fleur, de la canne à sucre, de la vannerie et de la broderie jouant un rôle important dans l'économie madérienne.

Les différents types de broderies produites au Portugal et par extension à Madère, **n'enregistrent pas le potentiel d'exportation** dans l'outil du Centre du commerce international "[Carte du potentiel d'exportation](#)". Les **taux de croissance** des importations et des exportations mondiales du Portugal (2015-2019/2018-2019) sont tous deux **négatifs**, sauf pour le Portugal sous la position **581099 Broderies** autres que de coton ou de fibres synthétiques ou artificielles sur matières textiles ... où il y a une **croissance en valeur**.

Toutefois, il existe encore de petites industries qui se concentrent sur la consommation locale (pâtes, sucre, miel, rhum et autres boissons, etc.). L'industrie est globalement plus centralisée dans les municipalités de Funchal, Câmara de Lobos, Machico et Santa Cruz.

SERVICES

LE CENTRE D'AFFAIRES INTERNATIONAL

Le centre international d'affaires et de tourisme de Madère en constitue les **deux principaux piliers**.

Le Centre d'affaires internationales de Madère est une **zone de commerce extérieur (ZCE)** qui offre divers avantages fiscaux et sociaux dans trois domaines d'activité : les services internationaux, la zone franche industrielle et l'immatriculation internationale des navires. Le CINM - Centre international d'affaires de MADEIRA est l'un des principaux instruments responsables du progrès économique de l'archipel. Il a été officiellement créé en 1980 et constitue essentiellement un programme de développement visant à attirer les investissements étrangers et à contribuer à la modernisation, à la diversification et à l'internationalisation de l'économie de Madère. À cet égard, les sociétés agréées bénéficient d'un **régime fiscal particulièrement attractif** ; avec un taux d'imposition des sociétés de 5 % et aucune autre déduction ou dividende significatif. Il est parfait pour les entreprises qui recherchent des opérations stables et efficaces pour leurs besoins commerciaux : accès aux marchés commerciaux, financiers et de paiement européens par l'intermédiaire de banques européennes et portugaises et une bonne structure d'entreprise. Un programme pré-approuvé par l'Union européenne pour une de





ses régions ultrapériphériques.

Grâce aux investissements considérables réalisés ces dernières années, Madère est fière de ses infrastructures modernes et efficaces, qui ont soutenu son développement. À titre d'exemple, on peut citer son réseau routier moderne ou le port commercial à côté de la zone franche industrielle de Madère et le réseau de communication moderne, avec un **niveau élevé de bande passante et de connectivité**. En raison de sa situation géographique, Madère est un nœud de plusieurs câbles sous-marins qui relient le continent européen aux continents américain et africain, ce qui garantit la largeur de bande et la connectivité nécessaires avec le reste du monde.

L'**Institut des technologies interactives de Madère (M-ITI)** s'efforce d'atteindre de nouveaux sommets qui en feront un centre d'excellence reconnu au niveau international grâce au soutien de différents projets à financement public et privé. Le projet [LEAPFROG M-ITI](#) (Enhancing the Research and Innovation Potential of M-ITI through Human-Computer Interaction and Design Innovation), financé par la Commission européenne, soutient M-ITI dans son objectif de développer son potentiel en termes de recherche et d'innovation.

L'ÉCONOMIE BLEUE

L'initiative susmentionnée renforce le transfert de connaissances en reliant les partenaires locaux et internationaux en vue de divers domaines d'application, tels que les **océans et le tourisme, et** devient un moteur important des stratégies de recherche et d'innovation pour une spécialisation intelligente (RIS3) à Madère.

Le Portugal a été l'un des premiers pays à se doter d'une stratégie d'**économie bleue, de** manière globale, et a également été l'un des promoteurs en Europe de la **politique maritime intégrée**, initiée sous la présidence du Portugais Durão Barroso. Le Portugal occupe une superficie de 89 000 km² et possède une zone insulaire atlantique ultrapériphérique (Madère et les Açores) de 3 000 km². Compte tenu de cette dimension maritime, le Portugal est un pays immense et l'un des plus grands pays maritimes du monde. En outre, il constitue une **connexion entre trois continents, ce qui** confère au Portugal une position géostratégique unique, renforçant ainsi sa capacité d'intervention au niveau international.



E-BUSINESS

Selon les données de l'Institut national des statistiques portugais, 80,9 % de la population portugaise a accès à l'internet à domicile, Madère étant l'une des régions où la croissance est la plus forte (7,6 %). Au Portugal, l'internet est principalement utilisé pour la consommation d'informations, de musique, de vidéos et de jeux et pour les réseaux sociaux, avec des pourcentages bien supérieurs à la moyenne européenne (80 % de la population entre 16 et 74 ans utilise les réseaux sociaux).

Cependant, il n'est pas encore très courant de faire des achats par le biais des médias numériques et c'est encore moins fréquent à Madère, une région située en bas de la liste des achats numériques au Portugal : 36,8% de la population a fait des achats en ligne à Madère, un pourcentage inférieur à la moyenne du pays (38,7%). Parmi les **principales raisons, on peut citer** le manque d'habitude ou de nécessité d'effectuer des achats en ligne, la préférence pour les contacts personnels et la fidélité aux commerçants et fournisseurs habituels. De même, le **manque de confiance** est l'un des facteurs qui affectent le plus le fait de ne pas faire d'achats en ligne, principalement lors des paiements et de la réception de commandes en ligne.

C'est pourquoi, en 2019, les méthodes de paiement les plus utilisées par les Portugais pour leurs achats en ligne étaient **Paypal et Multibanco**, en raison de préoccupations concernant la sécurité du processus d'achat en ligne et de la préférence pour l'utilisation de méthodes de paiement qui garantissent la confidentialité des données des acheteurs.

L'infrastructure logistique du Portugal nécessite des investissements dans la modernisation et la transformation de l'**infrastructure** postale, que les entreprises de logistique et de distribution devront relever pour relever le défi de la livraison dans les délais les plus courts possibles en réponse aux demandes des nouveaux consommateurs en ligne. Les principales entreprises de ce secteur au Portugal sont **CTT et DHL**. En outre, la connaissance de la date et de l'heure auxquelles ils recevront leur commande est l'un des facteurs les plus appréciés par les acheteurs numériques portugais, qui accordent une importance particulière au point de livraison, en valorisant des aspects tels que la sécurité et la commodité. La pratique habituelle est de recevoir la commande à domicile, mais la disponibilité d'autres alternatives de collecte est très appréciée.

Le **smartphone** est l'appareil le plus utilisé pour accéder à l'internet en dehors du domicile ou du lieu de travail. L'utilisation d'ordinateurs portables, de tablettes ou de blocs-notes est plus élevée chez les



personnes ayant fait des études supérieures (66 %) et les étudiants (65 %). En outre, le smartphone s'est imposé comme l'appareil le plus utilisé par les acheteurs numériques portugais en 2019 (8 acheteurs sur 10 utilisent cet appareil pour effectuer leurs achats en ligne).

En ce qui concerne l'origine des achats, de nombreux Portugais décident d'**effectuer des achats en ligne en dehors du Portugal car**, dans de nombreux cas, il est moins cher d'acheter à l'étranger et l'offre de biens et/ou de services est plus importante. La Chine (46 %), l'Espagne (17 %) et le Royaume-Uni (10 %) sont les marchés préférés pour les achats transfrontaliers en ligne.

Les **produits et services les plus achetés sur** Internet comprennent les vêtements et équipements de sport (61,4%), les voyages et l'hébergement (55,2%), les billets de spectacles et d'événements (29,6%).

En ce qui concerne les portails préférés pour les achats en ligne, les **sites web des** entreprises se distinguent, ce qui est également la préférence des marques les plus établies, qui préfèrent maintenir leurs propres sites web.

Toutefois, l'utilisation des **marchés** continue de croître, les détaillants adoptant de plus en plus une stratégie **multicanal pour** étendre leur portée, car ils constatent que leurs consommateurs locaux s'appuient de plus en plus sur les ressources en ligne pour effectuer leurs achats (en particulier pendant la pandémie mondiale). Les détaillants voient de plus grandes possibilités d'atteindre plus de personnes et d'entreprises grâce à des portails tels qu'**Aliexpress, eBay ou Amazon.** Le marché national le plus important est celui de **Worten, qui** appartient au groupe Sonae, leader sur le marché portugais des produits technologiques.

Principales entreprises et marques sur le marché.

Ce classement est dirigé par le groupe d'entreprises portugais SONAE, avec une part de marché de 5,50 % et une croissance de 5,77 % par rapport à l'année précédente. Il est suivi par de grands géants comme le groupe asiatique Alibaba, qui a connu la plus forte croissance de sa part de marché en 2019, avec une augmentation de près de 20 %, Inditex et eBay, tous deux avec une part de 3,40 %, et Amazon, 2,70 %, dont la part a été légèrement réduite.

Dans le cadre d'une initiative sans précédent, le service national de distribution postale CTT s'est associé à **AliExpress le** jour de la licence, ce qui lui a permis de presque doubler le nombre d'Alibaba et a contribué à en faire le marché à la croissance la plus rapide en 2019.





Amazon a connu une performance mitigée au Portugal en 2019. D'une part, elle a connu une croissance dans la commercialisation de produits de tiers sur son marché. Cependant, les produits commercialisés sous la marque "Amazon" ont perdu des parts de marché au cours de la même période. En outre, Amazon a le problème de ne pas avoir son propre portail pour le Portugal, les consommateurs devant y accéder par Amazon [Espagne](#), Amazon [Royaume-Uni](#) ou Amazon [Allemagne](#), et donc supporter des frais de transport plus élevés que sur d'autres places de marché. C'est pourquoi Amazon investit au Portugal pour être plus compétitif. En 2018, elle a installé un bureau à Lisbonne pour avoir une présence physique sur le marché et un bureau AWS (Amazon Web Services) pour soutenir les entreprises sur son marché.

Ces investissements accroissent la compétitivité au sein de la chaîne, incitant d'autres entreprises à innover et à se réinventer, comme c'est le cas de [Worten](#), qui a lancé son propre marché fin 2018, augmentant sa part en 2019 ; ou de [KuantoKusta](#), une plateforme numérique qui s'est d'abord imposée comme un site de comparaison des prix et a ensuite lancé son propre marché fin 2018.

Les places de marché les plus utilisées sont [AliExpress](#), [eBay](#), [Amazon](#), [Fnac](#), [Worten](#), [Continente](#), [La Redoute](#) ou [Wook](#). En ce qui concerne les marchés portugais, les marchés qui ont enregistré le plus grand nombre de visites entre janvier et mars 2020, dans l'ordre, sont les suivants [Worten](#), [CustoJusto](#), [KuantoKusta](#), [Dott](#), [Adegga](#) et [Minty Square](#).

Si les achats en ligne par les consommateurs commencent maintenant à décoller au Portugal, le canal B2B en ligne devrait le faire en même temps, jusqu'à présent avec de très petits volumes d'affaires. Parmi les places de marché B2B les plus utilisées, on peut citer [Groupe Alibaba](#) (multisectoriel), [BuyinPortugal.pt](#) (multisectoriel), [Mercachefe](#) (secteur HORECA), [Betimber](#) (secteur du bois et de la sylviculture) et [AgriMarketplace](#) (secteur agroalimentaire).

APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

Le **gouvernement de Madère et ses entités dépendantes** publient et gèrent tous les appels d'offres publics qui sont lancés à Madère par le biais de la [plateformeBASE. Contrats publics en ligne](#), permettant ainsi leur suivi et leur contrôle. Ce portail est géré par l'Institut des marchés publics, de l'immobilier et de la construction (IMPIC).



En avril 2020, le rapport "[Les marchés publics au Portugal](#)" pour l'année 2018 a été publié. En 2018, les marchés publics enregistrés dans le portail BASE ont atteint 7 032 millions d'euros, grâce aux 120 781 contrats conclus. Plus de 90 % des contrats conclus concernaient l'acquisition de biens et de services (5 000 millions d'euros), tandis que 10 % concernaient des concessions de travaux publics (2 100 millions d'euros).

Les entreprises de Madère, des îles Canaries, de Mauritanie et du Sénégal peuvent **rechercher et identifier des opportunités dans le** système gratuitement. Dans le cadre du projet DIGIMAC 2020, il est prévu de **former des consultants à la** gestion de la recherche des appels d'offres publics lancés au Portugal et à Madère qui présentent un **intérêt particulier pour chacune des 16 entreprises sélectionnées dans le cadre du** programme.

The screenshot shows the BASE website interface. At the top, there is a search bar with the keyword "madeira" entered. Below the search bar, there are several tabs: "Contracts", "Notices", "Entities", "10% Increment on contract price", and "Orders and Deliberations". The search results section displays a table with the following data:

Contract Object	Contract Value	Published Date	Contracting Authority	Contracted Entity
AQUISIÇÃO DE SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E MANUTENÇÃO A PLATAFORMA...	18.815,04 €	23-11-2020	Município de Câmara de Lobos	Acin - Icloud Solutions, Lda
Aquisição de serviços de engenharia e arquitetura para a execução...	15.975,00 €	23-11-2020	Município da Ribeira Brava	Geometria Periférica - Unipessoal Lda
Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho...	29.100,00 €	23-11-2020	IVBAM - Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira, IP-RAM	Opal Publicidade, S.A.



Contract Details

 Print

Base publication date	23-11-2020
Contract Types	Aquisição de serviços
Procedure Type	Concurso público
Description	Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho Madeira, em meios "online", direcionada para os países terceiros: Japão e EUA
Fundamentation	Artigo 20.º, n.º 1, alínea b) do Código dos Contratos Públicos
Justification for need to use direct procedure (if applicable)	Não aplicável
Contracting Entity - Name, Corp. TAX No.	IVBAM - Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira, IP-RAM (511270305)
Contracted Entity - Name, Corp. TAX No.	Ch Business Consulting, SA. (504052241)
Contract object	Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho Madeira, em meios "online", direcionada para os países terceiros: Japão e EUA
Centralized Procedure	-
CPV	79342000-3, Serviços de marketing
Date of signing of contract	20-11-2020
Contract Value	45.200,00 €
Term of Execution	15 dias
Place of Execution - Country, District, Municipality	Portugal
Competitors	Opal Publicidade, S.A. (500207569) Essência do Vinho - Promoção e Distribuição de Vinho Lda. (506844374) Ch Business Consulting, SA. (504052241) Be-Wide Online Solutions, Lda. (514441925)
Notices	Notice Detail
Increases of more than 15%	-
Documents	Contrato.pdf
Observations	



MAURITANIE

PRODUITS

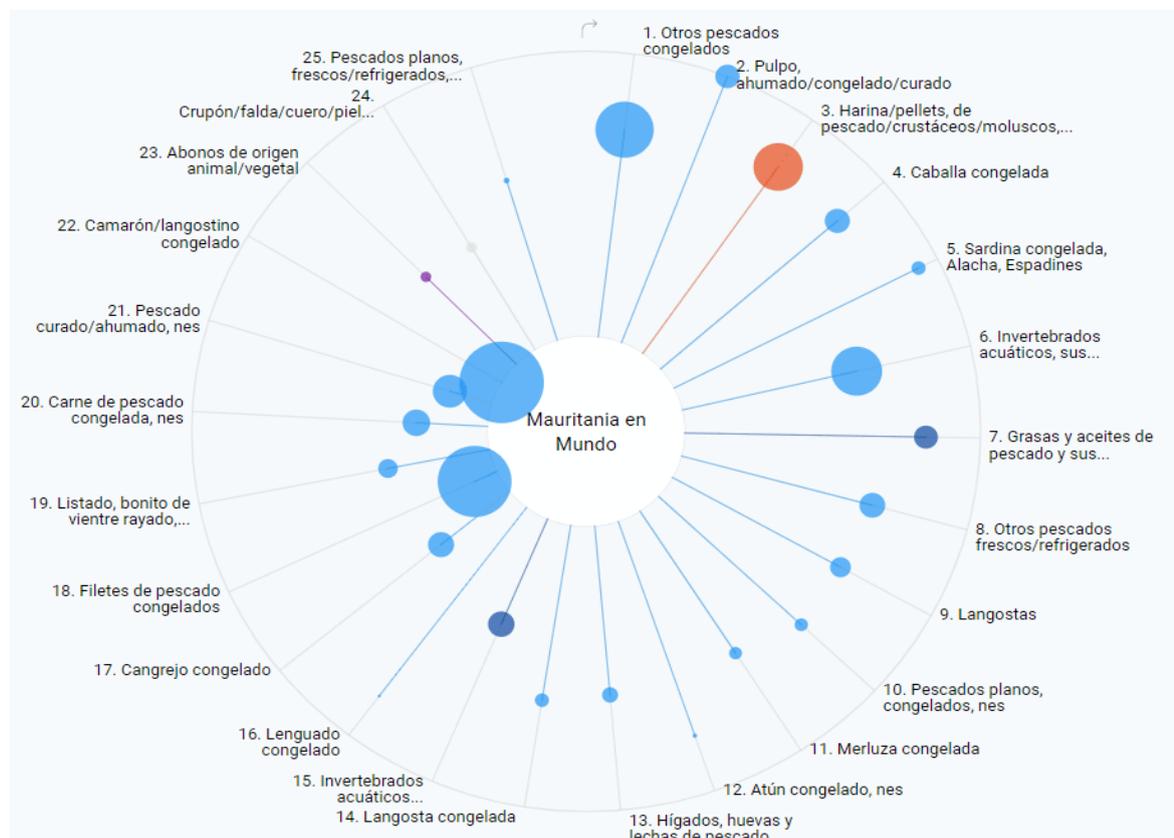
Un potentiel d'exportation inexploité



Un potentiel d'exportation inexploité \$736.5 m

La valeur totale du potentiel d'exportation inexploité de l'exportateur mauritanien est de **736,5** millions de dollars. Découvrez les [produits](#) et les [marchés qui](#) présentent le plus grand potentiel d'exportation inexploité.

[Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie vers le monde](#) sont les suivants : Autres poissons congelés, Poulpe, fumé/congelé/cuisiné, et Farine de poisson/granulés de poisson, crustacés/mollusques, non adaptés à l'homme. Les autres poissons congelés présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et actuelles, ce qui signifie que des





exportations supplémentaires peuvent être réalisées pour une valeur de 258,4 millions de dollars.

Les meilleures options pour la diversification de la Mauritanie sur le marché mondial sont les noix de cajou, fraîches/secs, en coque, la viande ovine désossée, congelée et les morceaux d'ovins, avec os, congelés, nda. La Mauritanie est plus facilement accessible par les noix de cajou, fraîches/secs, en coque. Le bœuf désossé, congelé est le produit qui fait face à la plus forte demande potentielle dans le monde.

Les marchés qui présentent le plus grand potentiel d'exportation de tous les produits du Cameroun sont l'Espagne, la Côte d'Ivoire et la Chine. La Chine présente la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui signifie que des exportations supplémentaires peuvent être réalisées pour une valeur de 121,6 millions de dollars.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie vers l'Espagne sont le poulpe, fumé/congelé/curci, les invertébrés aquatiques, leurs farines/pellets, les nda et les autres poissons congelés. Les autres poissons congelés présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 26,6 millions de dollars.

Les meilleures options pour la diversification de la Mauritanie sur le marché espagnol sont le homard congelé, les fèves de cacao et les morceaux de mouton, avec os, congelés, nda. La Mauritanie est plus facilement accessible aux noix de cajou, fraîches/secs, avec coque. Le saumon frais/réfrigéré est le produit dont la demande potentielle est la plus importante en Espagne.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie vers le Portugal sont le poulpe, fumé/congelé/cuisiné, les autres poissons congelés et les invertébrés aquatiques, leurs farines/pellets, nda. Les autres poissons congelés présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 6,2 millions de dollars.

Les meilleures options pour la diversification de la Mauritanie sur le marché portugais sont les suivantes Préparation et conservation du thon/classé/os, bois brut, nda et viande ovine désossée, congelée. La Mauritanie a plus de facilité pour atteindre les noix de cajou, fraîches/secs, avec coque. Le thon préparé et conservé/liste/bonite est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Portugal.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie vers le Sénégal sont les





suivants : Autres poissons congelés, Foies, œufs et laitance, congelés, et Thon congelé, nda. Les autres poissons congelés présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 64,9 k\$.

Les meilleures options pour la diversification de la Mauritanie sur le marché sénégalais sont les brisures de riz, les morceaux de moutons, les produits non désossés, congelés, les nda et les bananes, fraîches/secs. La Mauritanie est plus facilement accessible à la viande ovine désossée, congelée. Le riz brisé est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Sénégal.

Lors de l'identification des opportunités, il est important de prendre en compte les **priorités exprimées par les autorités et les institutions mauritaniennes, ainsi que les axes de travail** initiés par les entreprises étrangères développant des projets en Mauritanie. Les plus intéressants, car il s'agit de **secteurs potentiels dans lesquels les** entreprises étrangères peuvent tirer parti de leur expérience et de leur savoir-faire, seraient

- L'agriculture.
- Le commerce.
- Consultation/construction.
- L'économie bleue.
- Les énergies renouvelables.
- Les activités portuaires en général et celles liées aux gisements de gaz.
- Le tourisme.

Hydrocarbures

A cet égard, il faut souligner la **réserve de gaz** découverte le 2 juillet 2019 par la société KOSMOS ENERGY, dans le puits numéro 1 du gisement "Grand Tortue Ahmeyim", dont l'exploitation pourrait durer 25 ans. Cela pourrait générer d'**importantes opportunités commerciales, entre autres, pour le port de La Luz à Gran Canaria**. En décembre 2018, les deux derniers accords ont été signés avec le Sénégal pour commencer les travaux sur le gisement dont les réserves sont estimées à quelque 500 000 millions de mètres cubes. Les bénéfices seront partagés entre BP, Kosmos Energy et les deux compagnies nationales d'hydrocarbures du Sénégal et de la Mauritanie.

La perspective d'importantes réserves de gaz dans les champs côtiers de Banda et Pélican a conduit





plusieurs multinationales à se lancer dans l'exploration.

Il convient également de mentionner le projet de **production d'énergie gazière "Banda Gas-to-Power"** situé à 70 km au large des côtes mauritaniennes avec l'aide de la Banque mondiale. Ce projet comprend également la construction de 500 km de réseau électrique à moyenne tension et de 1 000 km de réseau à basse tension, dont une partie sera exportée vers le Sénégal et le Mali. Cette mesure vise à compenser non seulement le déficit de production pour la consommation, mais aussi les projets miniers.

La **proximité** et le **savoir-faire** joueront un rôle décisif dans l'obtention de contrats de service dans le nouveau champ gazier. Les opportunités pour les entreprises se situent principalement dans un grand nombre de services de niveau 2 (services techniques) et de niveau 3 (services généraux).

Secteur agricole - Alimentation et agriculture

Le secteur agricole fait également partie des priorités du gouvernement, compte tenu du potentiel agricole inexploité du pays. Dans ce domaine, les besoins en machines et équipements agricoles et en matériel d'irrigation sont notables.

La Mauritanie continue d'importer 70 % de ses besoins alimentaires, de sorte que le **secteur agroalimentaire** reste intéressant, pour toute sa gamme de produits (à condition qu'ils soient conformes aux principes de l'Islam). Le marché alimentaire mauritanien est caractérisé par l'existence de groupes d'intérêt liés à d'importants acteurs locaux, qui dominent la distribution en gros du riz et d'autres denrées de base. Le lait et les poulets importés sont vendus à des prix fixes subventionnés fixés par le ministère du commerce. Un autre produit, le sucre, doit également être mis en avant, car la Mauritanie est l'un des plus gros consommateurs mondiaux avec 200 000 tonnes par an selon le rapport 2018 du secrétariat de l'OMC.

Secteur de la pêche

La Mauritanie est l'un des pays les mieux dotés au monde en termes de **ressources de pêche**. Le long des 700 kilomètres de côtes, près de 600 espèces de poissons sont classées, dont plus de 200 peuvent être commercialisées.





Le secteur de la pêche, un des axes de l'économie mauritanienne (13 % des exportations et 8,4 % des revenus de l'État), exige des équipements et des machines pour la transformation du poisson, bien qu'il **n'existe pas encore d'industrie de transformation du poisson** puissante.

Opportunités de **renouvellement de l'ancienne flotte mauritanienne**, soit avec des bateaux neufs, soit avec des bateaux d'occasion.

Le ministère des pêches de Mauritanie soumet à la consultation publique le document **Gestion des pêches 2020-2024** qui donnera une continuité à la Stratégie nationale de gestion responsable pour le développement durable des pêches et de l'économie maritime 2015-2019 en termes de développement, de bonne gouvernance, de lutte contre la pauvreté et de préservation de la ressource halieutique et de son environnement.

Cette stratégie visait à exploiter le potentiel de pêche du pays et, de manière durable, à maximiser les bénéfices et à participer plus activement aux efforts de développement d'une **économie bleue** inclusive, source de richesse et d'emplois. Les résultats, indique le gouvernement, sont satisfaisants en ce qui concerne le système de gestion, le développement de grands projets d'**infrastructures portuaires** (port artisanal de Nouadhibou, Tanit, N'Diago, PK 28 en cours) et une amélioration substantielle de la contribution du secteur aux différents agrégats macroéconomiques, mais aussi de ses contributions à l'emploi et à la sécurité alimentaire. Le port de Nouadhibou est le siège de l'Institut Mauritanien des Recherches Océanographiques et des Pêches (IMROP). Ce port de pêche sera également commercial puisqu'il peut devenir le **port du grand Sahara**, permettant aux pays qui n'ont pas accès à la mer de bénéficier d'une plateforme d'échange et de transit.

Eau

Dans le cadre du projet **DESAL+** (Programme de coopération territoriale Interreg MAC 2014-2020, dans l'axe stratégique de la recherche et de l'innovation). L'Instituto Tecnológico de Canarias (ITC) et l'Agence pour la promotion de l'accès universel aux services (APAUS) de Mauritanie ont signé un **accord de collaboration sur l'eau**, par lequel le centre public de R+D+i du gouvernement des îles Canaries offre une assistance technique à l'entité africaine dans les processus d'approvisionnement, d'assainissement, de traitement et de réutilisation de l'eau.





SERVICES

Secteur des soins de santé

Depuis avril 2017, Medicusmundi Sur, en collaboration avec le Ministère de la Santé de Mauritanie à travers la Direction Régionale de la Santé (DRAS) de la région du Brakna, met en œuvre le projet "Appui à la prévention et au traitement intégré de la Malnutrition Aiguë Sévère (MAS) et des maladies associées dans la région du Brakna", en profitant de l'expérience, de l'organisation et des infrastructures déjà disponibles sur le terrain. Le projet est cofinancé par la Direction générale de l'aide humanitaire et de la protection civile de l'Union européenne (ECHO), l'ONGD elle-même et des entités andalouses telles que la Fondation Unicaja Banco Group participent également au projet.

Les autres régions couvertes par cette étude ont une grande opportunité en tant que plateformes de **services de santé** parmi les pays africains voisins.

Énergies renouvelables

La Mauritanie est le pays au monde qui consacre une plus grande partie de son PIB aux **énergies renouvelables**. Et la centrale éolienne de 100 MW de Boulenouar est la plus grande d'Afrique de l'Ouest. D'ici 2016, 38 % de l'énergie proviendra de sources renouvelables ; la Mauritanie espère atteindre 50 % d'énergie renouvelable grâce aux 157 000 panneaux solaires de l'usine de Nouakchott. Les besoins du pays s'élèvent à 120 MW et ont été triplés en termes de puissance, ce qui lui permet d'exporter le surplus d'électricité vers nos voisins, le Sénégal et le Mali.

Tourisme

La Mauritanie possède de vastes sites naturels qui sont inscrits au patrimoine mondial, elle possède également de grandes extensions de dunes et d'oasis où l'on trouve des traces de peintures rupestres préhistoriques et possède également des villes qui ont eu une influence sur la culture et la religion islamiques. Toutefois, à l'heure actuelle, en Mauritanie, l'impact du **secteur du tourisme est résiduel**. En ce qui concerne le pays d'origine des touristes qui visitent le pays africain, il faut noter que la plupart





d'entre eux sont des touristes français.

Si nous analysons les causes de ces chiffres, qui peuvent être franchement améliorés, ils mettent principalement en évidence l'instabilité du pays ces dernières années et, en outre, le pays ne dispose pas d'une **connectivité aérienne** étendue ni des **infrastructures nécessaires** pour développer le potentiel touristique qu'il pourrait avoir.

En termes d'**investissements touristiques**, selon le *rapport sur l'investissement en Afrique*, il n'y a eu qu'un seul investissement dans le secteur du tourisme au cours de la période allant de janvier 2013 à mai 2015, qui a généré 250 emplois avec un investissement estimé à 28 millions de dollars et qui a été réalisé par la chaîne hôtelière AZALAI Group d'origine malienne.

Pour l'instant, la Mauritanie a entrepris une série de **réformes** couvrant différents aspects tels que les suivants

- Réduction de 70 à 80 % des frais de visa touristique, les Américains et les Européens payant 55 euros et les Africains 40 euros contre 120 euros jusqu'en 2016.
- Création du plan d'action avec le projet "Escuela de formación turística", pour lequel la collaboration du gouvernement espagnol a été demandée
- Améliorer le système d'information avec une stratégie nationale pour le développement du tourisme : l'Office national du tourisme dispose d'un site web et de canaux sur Facebook et Twitter.
- Création de supports promotionnels pour le tourisme qui peuvent être utilisés dans les salons internationaux du tourisme et téléchargés sur le web
- Création de produits et de services pour les marchés nationaux et régionaux par la promotion du tourisme intra-africain. L'Union africaine fait la promotion du passeport panafricain qui encouragera les Africains à voyager sur le continent sans avoir à payer de visa de tourisme.
- Révision de la législation visant à encourager les investissements dans le secteur du tourisme.
- Investissement dans les infrastructures touristiques des deux principales villes du pays et dans la région de l'Adrar, où les améliorations apportées à l'aéroport d'Atar permettent aux vols en provenance de France d'arriver directement dans cette région, qui est préférée par ces touristes.





Secteur de la construction

- Pour sa part, le secteur de la construction a connu une forte croissance au cours des dernières années, mais il est maintenant aussi ralenti par la chute des investissements publics.

Secteur de la distribution

Cinquante pour cent des marchandises importées de Mauritanie entrent par le **port de Nouakchott ou de Nouadhibou**. De là, ils sont transportés par camion jusqu'à des grossistes, des distributeurs et des détaillants, qui les distribuent directement aux utilisateurs finaux.

La Mauritanie a **amélioré le commerce transfrontalier grâce à** une série d'initiatives au port de Nouakchott, telles que la suppression de l'obligation de peser tous les conteneurs d'importation, l'investissement dans les infrastructures, l'accélération du mouvement des marchandises et la consolidation des paiements tarifaires.

Les **grands grossistes**, en particulier ceux qui font partie des grands conglomérats familiaux qui dominent une grande partie de l'économie mauritanienne, représentent la majeure partie du commerce d'importation du pays. Les **agents travaillant à la commission** s'occupent principalement de composants électroniques ou de machines lourdes et de pièces de rechange.

La plupart des produits sont vendus au détail dans de petits magasins, des boutiques ou par des vendeurs sur les grands marchés de plein air bien en vue de Nouakchott et d'autres villes.

Le **secteur informel** reste omniprésent, impliqué dans tout, de la vente de bétail et de véhicules aux pièces de rechange, aux vêtements usagés et aux légumes.

Les magasins de taille moyenne et les petits supermarchés sont de plus en plus populaires, surtout à Nouakchott et à Nouadibou.

Le recours à un **distributeur** n'est pas une obligation légale, bien qu'un **agent local soit nécessaire dans** les secteurs de la pêche, de l'agriculture et des télécommunications. Les entrepreneurs locaux expriment souvent leur intérêt à représenter des entreprises étrangères, et le nombre de ceux qui le font ne cesse de croître.

On trouve des agents commerciaux dans de nombreux secteurs, notamment, mais pas exclusivement,





les véhicules neufs et d'occasion, la pêche, l'équipement lourd, la distribution de produits pétroliers, l'exploration minière et pétrolière, l'agriculture, les équipements médicaux et pharmaceutiques, les télécommunications et les outils électroniques. Ces agents disposent généralement d'un contrat écrit et négocient les ventes et les achats au nom des producteurs, des fabricants et des distributeurs. Le distributeur opère de manière indépendante et n'est soumis qu'aux dispositions écrites de l'accord de distribution.

E-BUSINESS

Le soutien du gouvernement au secteur des entreprises en ligne est sous-développé. Au cours des 15 dernières années, le gouvernement, en collaboration avec les opérateurs de télécommunications, a fait des efforts pour améliorer les taux de connectivité dans le pays. Le gouvernement et les opérateurs ont tous deux l'intention de développer davantage les réseaux à haut débit dans tout le pays en octroyant des licences pour les services, en étendant la couverture du haut débit par satellite et en déployant une infrastructure Internet en fibre optique dans la capitale et les grandes villes dont les zones rurales sont couvertes par les services de haut débit par satellite.

Les trois principaux fournisseurs d'accès à Internet (Matel, Mauritel et Chinguitel) sont bien placés pour fournir davantage de ressources pour soutenir le commerce électronique en Mauritanie.

L'accès à Internet n'est pas limité en Mauritanie, mais **sa pénétration reste faible** (17,8%). Les services de téléphonie mobile, en revanche, ont un taux de pénétration supérieur à 110 %. En 2017, 41 % de la population avait accès à une couverture 3G, alors que la 4G était inexistante. En outre, 11,2 % des ménages avaient accès à l'internet, alors que seulement 5 % des ménages disposaient d'un ordinateur.

La Banque mondiale a aidé le pays à définir une stratégie globale basée sur le développement de l'accès pour tous les citoyens en stimulant l'investissement privé dans l'Internet à large bande. Grâce à son financement, les opérateurs mobiles et fixes sans fil fournissent également des services fixes dans les zones rurales. L'accès à l'internet est possible dans toute ville de taille raisonnable, bien que les vitesses de connexion en dehors de Nouakchott soient souvent faibles. Au cours des 15 dernières années, le gouvernement, en collaboration avec les opérateurs de télécommunications, s'est efforcé d'améliorer les taux de connectivité dans le pays et de réduire la **fracture numérique, ce qui a porté ses fruits**.

Le **commerce électronique n'est pas développé dans le pays** et aucune donnée actualisée n'est





disponible. Les internautes achètent principalement des produits électroniques grand public sur adorama.com et woocommerce.com.

APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

Les marchés publics sont divisés en trois catégories distinctes :

- a) Acquisitions liées à de grands projets de développement d'une valeur de plus de 10 millions de dollars Ces projets sont généralement financés par des institutions multilatérales (Banque mondiale, Fonds arabe, Banque islamique de développement, Banque africaine de développement, Banque européenne d'investissement, etc.)
- b) Passation de marchés liés à des projets de petite et moyenne envergure financés conjointement par le gouvernement de la Mauritanie et un ou plusieurs partenaires au développement
- c) Les marchés publics concernent des petits projets d'une valeur inférieure à un million de dollars et financés uniquement par le gouvernement de Mauritanie.

Pour les catégories (a) et (b), les marchés publics sont passés par le biais d'appels d'offres internationaux. Pour la catégorie (c), la passation des marchés se fait de gré à gré, sans appel d'offres.

La Commission centrale des marchés publics ("Commission Centrale des Marchés"), qui dépend du Premier ministre, est chargée de contrôler le respect des règles de passation des marchés et de mener la plupart des négociations du gouvernement avec les fournisseurs étrangers.

Le **gouvernement de Mauritanie et ses entités dépendantes** publient et gèrent tous les appels d'offres publics qui sont lancés en Mauritanie par l'intermédiaire de la **plate-forme "Autorité de régulation des marchés publics"**.

Les entreprises de Mauritanie, des îles Canaries, de Madère et du Sénégal peuvent **rechercher et identifier des opportunités dans le** système gratuitement. Dans le cadre du projet DIGIMAC 2020, il est prévu de **former des consultants à la** gestion de la recherche des appels d'offres publics lancés en Mauritanie qui présentent un **intérêt spécifique pour chacune des 16 entreprises sélectionnées dans le cadre du** programme.







AVIS CRD

AVIS CRD N° 49-2020

16 octobre 2020

Levée de suspension de la procédure de passation du marché relatif à la réalisation 23 poulaillers dans la zone...

[Voir plus](#)

Mot du Président



Chers visiteurs,
Depuis sa mise en place en 2012, l'Autorité de Régulation des Marchés Publics (ARMP) s'est affirmée comme un organe central des marchés publics...

Ahmed Baba OULD MOULAYE ZEINE

[Lire plus](#)

AVIS D'APPEL PUBLICS - AVIS D'ATTRIBUTION - PLANS ET AVIS GENERAUX - AUTRES

Filter: [Réinitialiser](#) Afficher éléments

Rechercher:

Image	Origine	Titre	Objet	Date de publication
	Société Nationale pour le Développement	Réalisation des études d'aménagement ou de réhabilitation de 1000 HA de BU	Attribution soumise	11 novembre 2020

Pour les projets importants ou complexes, le gouvernement demande souvent aux soumissionnaires d'envoyer des lettres d'intérêt pour être présélectionnés avant de lancer un appel d'offres restreint. Ce système d'appel d'offres fermé a été largement utilisé dans les programmes de privatisation en Mauritanie. Il est donc très important d'envoyer une "manifestation d'intérêt" avant l'appel d'offres publié. **La Banque mondiale** aide le Conseil central des marchés publics à améliorer ses procédures, la transparence de ses opérations et la mise en œuvre des règlements existants. Le règlement régissant la Commission des marchés publics est disponible auprès du Cabinet du Premier ministre.

Les opportunités de vente pour le gouvernement comprennent les **services pétroliers et gaziers, les produits pharmaceutiques, le transport, les céréales, le matériel de forage, le matériel agricole et d'irrigation, ainsi que les équipements et matériels de santé et d'éducation.**

La législation mauritanienne sur les marchés publics, actuellement en vigueur, est contenue dans le [Code des marchés publics et la loi n° 2010-044 du 22 juillet](#), modifiée par le [décret 2017-126 du 2 novembre 2017](#).

Pour participer à un appel d'offres, la société doit être **basée en Mauritanie et inscrite au registre du commerce**. Toutefois, une exception à cette disposition est prévue dans le cas d'appels d'offres ouverts à la **concurrence internationale**, lorsque des entreprises basées en Mauritanie ne sont pas en mesure



d'utiliser les travaux, de fournir les fournitures ou de rendre les services.

Nous considérons intéressant que les entreprises participant à DIGIMAC 2020 valorisent les **projets développés par les entreprises canariennes en Mauritanie à travers le PROGRAMME D'ASSISTANCE TECHNIQUE** développé au cours des années 2014, 2019 et 2020 financé par le Gouvernement espagnol et les Canaries dans différents pays d'Afrique et d'Amérique latine.

L'assistance technique et les services de conseil sont **destinés à la**

- Préparation d'études de faisabilité et de viabilité économiques, techniques ou opérationnelles.
- Élaboration de plans cadres de développement sectoriel, géographique ou régional.
- Conception de la réglementation ou de la planification sectorielle.
- Modernisation et renforcement institutionnel de nature économique et administrative
- Projets de conseil, d'ingénierie et d'architecture.

Procédure de travail du gouvernement des îles Canaries :

- Envoi d'une invitation à des entités de pays tiers : 60.
- Réception des propositions : 60. Projets reçus : 9

Projets approuvés :

CREATION D'UN PARC TECHNOLOGIQUE ET INDUSTRIEL DANS LE NOUVEAU PORT MULTIFONCTION DE N'DIAGO Entité requérante : État-major général de l'armée mauritanienne (EMGA), l'État-major général de la marine sera l'autorité en charge du nouveau port. Importance du rôle de l'armée (et en particulier de l'EMGA) dans la vie politique du pays. **Entreprise sous contrat : HS Ingeniería.**

La construction du nouveau Port Multifonction de N'Diago est déjà une réalité, étant l'investissement réalisé avec des fonds propres de l'État mauritanien. De cette manière, les différents quais et le chantier naval entreront en service tout au long du premier semestre de 2020.

Sans aucun doute, en prenant compte de la proximité géographique et les liens historiques, économiques et commerciaux étroits entre les Îles Canaries et la Mauritanie, la création d'un parc technologique et industriel dans la région offrira de nombreuses opportunités aux entreprises canariennes qui rejoindront des projets déjà existants entre les institutions des deux régions, parmi lesquelles se distingue la formation en réparation navale. Par conséquent, la concurrence avec les ports des Canaries n'est pas recherchée, mais une complémentarité avec eux et la recherche d'opportunités pour les entreprises canariennes, tout en contribuant au développement des ports





mauritaniens et des activités connexes, car elles possèdent l'expérience et le savoir-faire nécessaires. C'est pourquoi le projet représente une situation win win pour les deux parties, de sorte que les entreprises canariennes pourraient être les premières à être présentes dans ce grand port.

Il est également considéré intéressant que les entreprises participant à DIGIMAC 2020 valorisent les **projets développés par les entreprises canariennes au Sénégal dans le cadre du "Programme d'Internationalisation des Entreprises d'Ingénierie, d'Architecture et de Conseil" dans le cadre du programme INTERREG VA-MAC 2014-2020**, "INGENIA 2" financé par l'Union Européenne et le Gouvernement des Canaries.

L'assistance technique et les services de conseil sont **destinés à** la Aménagement du territoire. Le tourisme. Infrastructures. Ingénierie et services professionnels (ingénierie, architecture, énergies renouvelables et traitement de l'eau, traitement des déchets). Technologies de l'information et de la communication (TIC). Secteur primaire, industrie et commerce. Santé et formation. Marine. Transport et logistique.

M. SADVY SIDI MOHAMED SAMBA, Secrétaire général du ministère de l'équipement et des transports (MET), République islamique de Mauritanie Partenaire du projet INGENIA 2 :

Projets approuvés :

- Étude visant à promouvoir l'utilisation de mini réseaux dans le milieu rural mauritanien à l'aide de technologies hybrides (MINIGRIDS) Entreprise sous contrat : Henríquez Sánchez e Ingeniería, S. L.
- Etude pour l'installation d'une centrale solaire à Chinguetti. Entreprise sous contrat : VGDC Energía, S. L.

Actuellement, les îles Canaries négocient dans l'Union européenne le **nouveau règlement de coopération territoriale européenne**, qui sera en vigueur à partir de 2021 et dont le projet comprend un axe spécifique pour les régions ultrapériphériques, ce qui ouvrira la porte à une amélioration des conditions d'application du programme et à une plus grande participation financière des pays tiers qui, outre la Mauritanie, comprennent également le Cap-Vert et le Sénégal.

La Direction générale de la promotion du secteur privé (DGPSP) dispose d'un site web qui fournit des informations à l'investisseur étranger, notamment des textes juridiques, des nouveaux projets d'investissement et des informations pratiques : www.investinmauritania.gov.mr. La Chambre de commerce mauritanienne dispose également d'un site web fournissant des informations générales : www.chambredeccommerce.mr.



SENEGAL

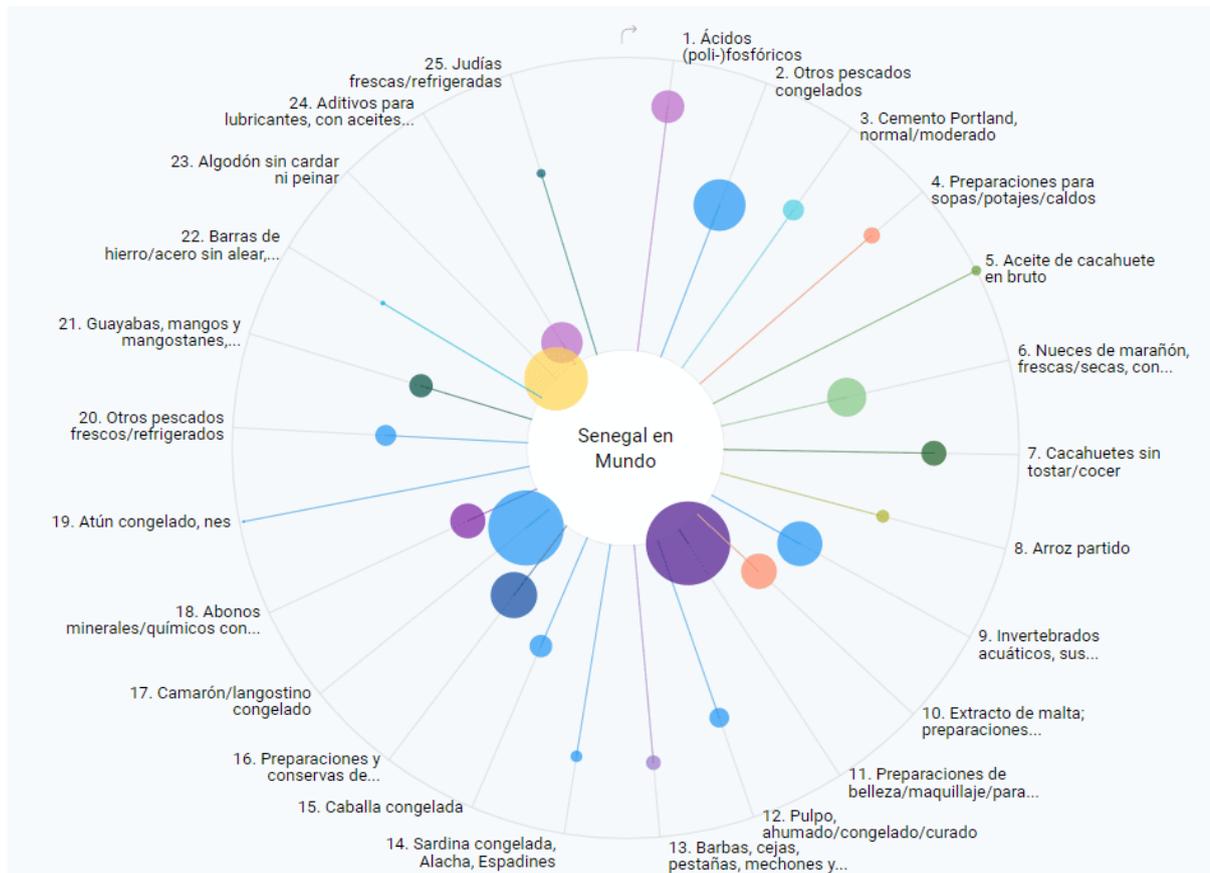
PRODUITS



Potentiel d'exportation inexploité* 2,3 millions de dollars

La valeur totale du potentiel d'exportation non exploité du Sénégal est de 2,3 millions de dollars. Découvrez les [produits](#) et les [marchés qui](#) présentent le plus grand potentiel d'exportation inexploité.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal vers le monde sont les (poly)acides phosphoriques, les autres poissons congelés et le ciment Portland normal/modéré. Les acides (poly)phosphoriques présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur





de 368,0 millions de dollars.

Les meilleures options de diversification du Sénégal sur le marché mondial sont l'huile de palme brute, le cuivre non raffiné, les anodes de cuivre pour le raffinage électrolytique et le homard congelé. Le Sénégal est plus facilement accessible au homard congelé. La viande de poulet congelée, est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle dans le monde.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal vers l'Espagne sont les invertébrés aquatiques, leurs farines/pellets, les nda, les autres poissons congelés et le poulpe, fumé/congelé/cuisiné. Les invertébrés aquatiques, leurs farines/pellets, nda présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être réalisées pour une valeur de 18,0 millions de dollars.

Les meilleures options de diversification sur le marché espagnol sont l'huile de palme brute, le homard et le jus d'ananas surgelés, non fermentés/alcool, Brix >20 à 20°C. Le Sénégal est plus facilement accessible au homard congelé. T-shirts et chemises, tricotés, le coton est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle en Espagne.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal vers le Portugal sont les suivants : Autres poissons congelés, Invertébrés aquatiques, leurs farines/pellets, nda, et Poulpe, fumé/congelé/cuisiné. Les autres poissons congelés présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et réelles, ce qui signifie que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 8,5 millions de dollars.

Les meilleures options de diversification sur le marché portugais sont l'huile de palme brute, le homard congelé et l'aluminium brut non allié. Le Sénégal a plus de facilité pour atteindre le homard congelé. Les pulls, gilets et autres fibres synthétiques similaires, tricotés, sont le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle au Portugal.

Les meilleures options de diversification sur le marché mauritanien sont le ciment non pulvérisé, le clinker, l'huile de soja et ses fractions et l'aluminium brut non allié. Le Sénégal a plus de facilité pour atteindre le jus d'ananas, non fermenté/alcool, Brix >20 à 20°C. Le ciment non pulvérisé, le clinker, est le produit qui fait face à la plus grande demande potentielle en Mauritanie.

Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal vers la Mauritanie sont les préparations de soupes, ragoûts et bouillons, le ciment Portland, normal/modéré, et l'extrait de malt ; les préparations alimentaires à faible teneur en cacao. Les préparations de soupes, ragoûts et





bouillons présentent la plus grande différence entre les exportations potentielles et les exportations réelles, ce qui implique que des exportations supplémentaires peuvent être effectuées pour une valeur de 8,6 millions de dollars.

Le Sénégal a une **structure productive faible et peu diversifiée**, étant très dépendant du marché extérieur dans pratiquement tous les secteurs productifs, et même une bonne partie de ses besoins en produits alimentaires. Le marché est très étroit, de sorte que les profits ne peuvent être réalisés que sur des **marchés dont le créneau est inexploité**. D'autre part, il s'agit d'un marché très étroitement lié au **prix**, et la demande de biens et/ou de composants de moyenne et haute technologie est relativement faible. La **concurrence des produits français, en termes de** tradition et d'image, et des **produits asiatiques, en termes de** prix, doit être prise en compte, notamment en termes de consommables.

Secteur agroalimentaire

Elle a un potentiel en raison de la croissance rapide de la population et de l'excellente image du produit espagnol et portugais, bien que l'accès au marché soit limité en raison de la concentration des importateurs et de l'utilisation de centrales d'achat en Europe par les principales chaînes de supermarchés.

L'**agriculture de contre-saison, destinée à l'exportation, est** un secteur qui présente un potentiel en raison d'excellentes conditions climatiques et qui est déjà exploité, notamment par des entreprises sénégalaises, libanaises, anglaises, françaises et, dans une moindre mesure, espagnoles. Le secteur du riz est l'un des plus intéressants du point de vue de son potentiel, et où d'importants investissements étrangers sont réalisés. Le gouvernement a élaboré des plans pour moderniser le secteur, en encourageant l'investissement par des subventions pour l'équipement et les intrants. La plantation de jatropha et d'autres oléagineux pour la production de biodiesel a suscité un intérêt commercial considérable.

La **pêche, en** revanche, ne semble pas tant un secteur pour de nouveaux investissements, en raison de la surexploitation des zones de pêche, que pour le maintien de la présence actuelle ou l'investissement dans l'industrie de transformation.





Superaliments

Les "**super-aliments**" sont une tendance qui se développe chaque jour sur les marchés européens, notamment en Espagne et au Portugal. De plus en plus de personnes découvrent les avantages pour leur alimentation de consommer ces aliments aux capacités nutritionnelles supérieures, car ils ont une teneur élevée en vitamines, minéraux, antioxydants, acides gras essentiels, fibres, etc. Voici quelques exemples de super-aliments : avocat, chou frisé, grenade, baies de goji, graines de chia, algues, bimi et quinoa. Chacun d'entre eux contient un ou plusieurs nutriments qui sont remarquables tant par leur qualité que par leur quantité. Actuellement, 50 % des Allemands se penchent sur les bienfaits pour la santé des produits qu'ils achètent. Selon une étude de Nielsen, rapportée dans l'édition imprimée du magazine "*Lebensmittel Zeitung*", les "super aliments" - et d'autres références saines comme les graines de Chia, le thé matcha, les baies de Goji, le moringa etc. - continueront à attirer l'attention des consommateurs dans les années à venir. Selon cette étude, un Allemand sur huit s'intéresse déjà aux "super-aliments" (13 % de la population allemande) et un sur quatre (25 %) admet cuisiner avec des aliments naturels. D'autre part, un tiers des **consommateurs européens, également en France, en Italie et en Espagne**, sont prêts à changer leur mode de vie pour devenir plus sains, ce qui inclut les produits naturels.

Cosmétiques naturels

Les préparations de beauté, le maquillage et les soins de la peau sont les produits dont la demande potentielle est la plus élevée au monde.

Le **Sénégal** exporte actuellement des produits **cosmétiques pour un montant de** 36,6 millions de dollars (330 499), ce qui laisse une marge de 72,2 millions de dollars (53,1 millions de dollars restants) pour les exportations

L'**Europe** sera le plus grand consommateur de cosmétiques naturels et l'Asie Pacifique et l'Amérique du Nord devraient suivre le mouvement. Cependant, le continent européen dispose d'un cadre législatif sophistiqué.

La préférence de l'Europe pour les ingrédients naturels à base de plantes, combinée aux efforts de la région pour promouvoir la durabilité, augmente la demande d'ingrédients naturels. En Europe, la





demande reste concentrée dans les pays de l'UE5, dont l'Allemagne, la France, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni, où il existe un vaste réseau de distribution avec plusieurs canaux de vente, ce qui attire de nouveaux consommateurs sur le marché des cosmétiques naturels.

Le poids en Espagne de ce type de cosmétiques est inférieur de 10% à celui observé dans d'autres pays comme l'Allemagne, la France ou le Royaume-Uni, peut-être en raison des caractéristiques des produits sur les différents marchés et du poids différent des produits d'hygiène et de soins personnels de base. Le profil de l'utilisatrice de cosmétiques naturels est une femme urbaine, âgée de 30 à 45 ans et disposant d'un pouvoir d'achat moyennement élevé, qui mène un mode de vie sain et déclare être intéressée par un type de régime alimentaire très spécifique (végétarien-végétalien). Ils utilisent les réseaux sociaux, les forums et les blogs de femmes pour se tenir informés sur la beauté, les cosmétiques, la nutrition, les enfants, etc. Les produits les plus demandés sont ceux de l'hygiène (crèmes pour les mains, les pieds et le corps, savons, gels, dépilatoires et rasage) et des soins capillaires.

Mode africaine

La mode africaine vit un moment important et l'un des pays où l'industrie textile se distingue est le Sénégal. Le Wax et le Bazin sont deux styles de tissus fabriqués par des fabricants sénégalais traditionnels et les plus appréciés parce qu'ils sont fabriqués de manière traditionnelle. Ces tissus sont la base d'une industrie qui se développe chaque jour dans le pays. Les entrepreneurs de la mode réalisent des pièces uniques sur mesure, mais aussi de grandes productions qui sont envoyées principalement en Europe, aux États-Unis et au Canada.

La mode africaine est **bien accueillie aux îles Canaries**, où des créateurs ont émergé avec une fusion de la mode africaine et européenne. La plupart des tissus avec lesquels les vêtements sont conçus et fabriqués sont 100% coton de type cire. Ce nom fait référence à la technique d'impression utilisée pour donner de la couleur aux dessins. Bien qu'ils soient principalement fabriqués aux Pays-Bas (marque populaire Vlisco) et dans d'autres pays, ces tissus sont un symbole de la culture africaine. Un facteur de différenciation et d'opportunité est la conception et la fabrication avec des **tissus africains 100% coton**. Un exemple de marketing en ligne est la **boutique en ligne Mabuda** qui permet à tous ceux qui aiment la couture, les objets faits main et la tranquillité d'esprit d'acheter ces merveilleux tissus. D'autres exemples de différenciation des tissus selon l'origine et la qualité peuvent être vus sur [Aliexpress dans leur blog "African Fabrics"](#) où il y a des différences de qualité et de prix : [Vlisco](#) - [High](#)





[quality African fabrics.](#)

Aux **États-Unis**, environ une transaction sur trois a lieu en ligne. Ce taux de pénétration aux États-Unis est supérieur au taux de pénétration mondial de 27 %. Amazon détient une part de marché de 24,3 % et devrait devenir, au cours des dix prochaines années, le plus grand détaillant de mode (y compris hors ligne) aux États-Unis. Du côté de la demande, les États-Unis ont un marché potentiel de 204,5 millions de consommateurs, dont 38,9 % (79,5 millions de consommateurs) achètent de la mode en ligne.

Exploitation minière

Le secteur **minier** présente également des opportunités intéressantes (tant du point de vue des investissements que de l'offre d'équipements) dans les sous-secteurs du phosphate, de l'attapulгите, de l'or, du fer, du mercure, du marbre, des agrégats ou du zirconium (bien que ceux-ci ne se soient pas encore matérialisés en dehors des sous-secteurs du phosphate et de l'attapulгите). Ces deux secteurs continuent à concentrer l'essentiel des **IDE espagnols au Sénégal**.

Secteur de la construction

Il faut également noter les **matériaux et équipements pour la construction**, en produits de qualité et dont le prix peut être compétitif, afin d'approvisionner à la fois le marché immobilier et le marché des travaux publics, que le gouvernement promeut et souhaite promouvoir dans les prochaines années. Dans ce dernier cas, le principal concurrent est l'industrie chinoise qui, dans de nombreux cas, peut offrir un financement en échappant aux procédures d'appel d'offres.

SERVICES

Tourisme

Le tourisme a un **potentiel**, tant par son climat et sa proximité que par l'expérience des entreprises espagnoles ; mais il soulève des questions liées à la précarité des infrastructures et, en général, au rapport qualité/prix de la destination Sénégal. Bien que des progrès aient été réalisés, comme la





suppression des visas d'entrée pour les voyageurs européens, d'autres facteurs tels que le maintien des redevances aéroportuaires les plus élevées en Afrique continuent d'affecter la viabilité du secteur. En outre, il est possible que le visa pour les résidents de certains pays soit réintroduit. Cependant, tant qu'il ne sera pas abordable et facile à gérer, ce secteur restera gelé malgré le fait que 70% du tourisme est du tourisme d'affaires dans le pays.

Énergie

Dans le domaine de l'énergie, la réglementation du secteur de l'électricité de 2012 offre des possibilités d'investissement aux entreprises privées de deux manières : (1) la mise en place de centrales de production d'électricité (charbon, énergies renouvelables, cycle combiné) et la signature de contrats d'achat d'énergie avec la compagnie nationale d'électricité (SENELEC) ; et (2) l'exploitation de certaines des zones d'électrification rurale en lesquelles le pays a été divisé (4 zones disponibles sur un total de 10). Une augmentation de la production d'électricité est attendue, en particulier en basse tension pour un nombre croissant de clients, en raison de la croissance urbaine rapide et des efforts de SENELEC pour renforcer sa production en minimisant les pertes sur le réseau de distribution. En outre, la production d'électricité a été renforcée avec la mise en service de nouvelles centrales solaires. Ce secteur reçoit un soutien financier dans le cadre du programme 2019-2023 de la Millenium Challenge Corporation (MCC) pour diversifier les sources de production, optimiser le parc et gérer la demande. Le sous-secteur de l'électricité et du gaz a connu une croissance de 3,5 % en 2019. Il convient également de noter l'engagement ferme du gouvernement sénégalais à investir dans la création de centrales électriques qui utilisent les hydrocarbures comme principale source d'énergie et réduisent le coût du Kw/heure à 8 kw/heure, le tout étant inclus dans la deuxième phase du Plan Sénégal Emergence pour la période 2019-2023.

Distribution commerciale

Le canal informel, comme les autres marchés à faibles revenus, a un poids énorme dans l'économie sénégalaise. Elle est structurée autour des marchés traditionnels (Sandaga, Kermel, Malien, Tilène, Soumbédioune, Castor, etc.), du réseau de magasins de proximité (appartenant à des Sénégalais, des Mauritaniens, des Maliens ou des Guinéens) et des vendeurs de rue. Il représente jusqu'aux trois quarts du commerce, notamment dans les domaines des produits agroalimentaires, du textile et du





petit électroménager. Le marché Sandaga de Dakar reste l'un des plus grands centres de distribution de produits manufacturés du pays.

Ce modèle cède la place à des systèmes de commercialisation plus modernes, avec des centres commerciaux de petite et moyenne taille, qui abritent des marchands de toutes sortes de produits. Ces dernières années, le pays a également vu l'émergence de réseaux modernes de supermarchés, généralement franchisés par des sociétés européennes telles que Casino, Carrefour, Citydia (groupe Dia) ou Atac (Auchan), qui continuent d'ouvrir de nouveaux points de vente tant à Dakar que dans d'autres centres urbains du pays comme Mbour, Saly ou Thiès. La plupart de ses importations se font par l'intermédiaire de ses centrales d'achat en Europe.

Le canal de commercialisation est généralement court et direct. Le secteur alimentaire est dominé par un groupe de 4-5 sociétés, généralement détenues par des entrepreneurs d'origine libanaise, qui contrôlent la plus grande partie du marché des importations (il n'existe pas d'études quantitatives définissant un pourcentage exact), et vendent ensuite à de petits distributeurs, à des magasins ou au canal HORECA. Les autres sont de petits commerçants, sans capacité d'importation, ou qui, le cas échéant, importent un ou deux conteneurs pour les distribuer eux-mêmes dans leurs établissements. Suivant un schéma similaire, et toujours entre les mains de familles libanaises, des franchises et des grands magasins apparaissent pour les articles importés, allant des produits technologiques aux articles de sport (Décathlon) et aux meubles.

E-BUSINESS

L'infrastructure de télécommunications relativement bonne du Sénégal et le marché Internet en pleine expansion ont jeté les bases du développement du commerce électronique, et le secteur est en pleine croissance au Sénégal. Auparavant dominé par [Expat-Dakar](#), le secteur s'est développé avec l'émergence de [Cdiscount](#) (qui a depuis fermé), et de [Jumia](#) pour la vente au détail en ligne, d'autres sociétés de commerce électronique ayant du mal à entrer sur le marché.

Il est également important de noter le faible niveau de sophistication des **méthodes de paiement**. Seuls 19 % de la population sénégalaise ont un compte bancaire, et 1 % possède une carte de crédit. Six pour cent effectuent ou reçoivent des paiements par téléphone portable et seulement un pour cent règlent des achats ou des factures en ligne. Cela affecte grandement les méthodes de paiement, qui sont pour la plupart des paiements en espèces. Bien que le faible taux de pénétration des comptes



bancaires soit un obstacle au développement du commerce électronique, le Sénégal fait néanmoins de grands pas vers l'inclusion financière. Par l'intermédiaire de la Banque centrale BCEAO, le gouvernement s'est engagé à renforcer un certain nombre de services financiers. En outre, l'introduction de services spéciaux **Visa et MasterCard** par certaines banques locales a grandement facilité l'inclusion financière dans le pays. L'**argent mobile** joue également un rôle de plus en plus important dans les transactions financières à travers le pays.

Le taux de pénétration élevé des smartphones combiné au faible taux de pénétration bancaire a fait que les entreprises sénégalaises se réinventent, comme c'est le cas de l'une des principales entreprises agroalimentaires du pays, le Groupe PATISEN, qui a conçu une application pour effectuer des paiements par téléphone portable : [Adja Money](#).

Plusieurs facteurs ont contribué au développement du commerce électronique au Sénégal : l'Internet à haut débit (principalement dans les grandes villes), un cadre juridique établi en 2008, les moyens de paiement électroniques par téléphone portable et des personnes formées aux technologies de l'information et de la communication. Le pays fait également des efforts visibles pour devenir une référence en matière de commerce électronique : l'administration est en train de numériser à travers la [Stratégie numérique du Sénégal 2025](#) qui vise à augmenter la contribution au PIB de l'économie numérique de 6 % actuellement à 10 %. Dans le cadre de SNN 2025, [la stratégie d'exportation des TI vise à](#) positionner le Sénégal comme un leader africain dans le commerce des services numériques.

Toutefois, il reste d'importants défis à relever. Parmi les obstacles actuels, citons les difficultés logistiques, les lois douanières difficiles, la faible réglementation de l'activité, le peu d'options de paiement électronique international et un manque de confiance particulier entre les consommateurs et les vendeurs. En ce qui concerne la livraison, une infrastructure faible et coûteuse ainsi que des services logistiques mal intégrés rendent le "**dernier kilomètre**" **extrêmement difficile**. La livraison en dehors de Dakar est entravée par l'absence d'un système d'acheminement national et le faible volume des transactions n'encourage pas les opérateurs de transport à mettre en place une infrastructure intégrée.

De plus, la capitale **Dakar** est devenue un laboratoire pour les start-ups et les jeunes entreprises qui ont fait des TIC un atout majeur pour leur développement. L'économie numérique se développe donc principalement dans cette ville, portée par les entreprises émergentes, les fintech, les téléservices et les acteurs actifs du commerce électronique. Le Sénégal contrôle l'Internet par le biais de la téléphonie mobile, mais **la fracture numérique** reste importante entre Dakar et le reste du pays.



Cette réalité signifie qu'à l'exception d'un petit nombre d'opérateurs, le commerce électronique qui se développe dans le pays se fait surtout dans l'économie informelle par le biais des petites annonces de particuliers, ainsi que dans les réseaux sociaux.

L'utilisation importante des **réseaux sociaux** dans le commerce électronique avec des plateformes telles que Facebook, Whatsapp ou Instagram sont des outils clés pour le développement du commerce électronique. Avec plus de 3,1 millions d'utilisateurs actifs dans les réseaux sociaux (soit 19 % de la population), le potentiel de ce canal est évident. Les consommateurs consultent fréquemment ces pages pour trouver des annonces avec photos, prix, adresse et numéro de contact du vendeur.

Il convient de noter que, bien que l'utilisation des **smartphones soit le** moyen le plus courant d'accéder à Internet, la plupart des achats (80 %) sont effectués à partir d'ordinateurs de bureau et d'ordinateurs portables. Les statistiques montrent que les visiteurs utilisent des appareils mobiles et des tablettes pour recueillir des informations sur les produits, rechercher des caractéristiques et comparer les prix, mais qu'il est plus pratique pour eux d'utiliser des ordinateurs de bureau et portables pour effectuer éventuellement un achat en ligne. Cependant, le [rapport d'activité](#) de Jumia pour 2018 montre que les ventes en ligne par téléphone portable sont en augmentation.

L'âge moyen au Sénégal est de 19 ans, la population âgée de **25 à 34 ans étant** la tranche d'âge la plus intéressée par le commerce électronique. Il convient de mentionner que le Sénégal est considéré comme un pays à forte émigration, avec une **diaspora d'**environ 2,5 millions de personnes, qui exerce une forte influence sur le commerce électronique sénégalais.

Les **secteurs les** plus actifs dans le commerce en ligne sont les suivants Commerce général (24%) ; secteur alimentaire (4%) ; beauté et santé (2%) ; mode et textile (2%) et électronique (2%). La grande majorité de la part de marché des sites web est couverte par les sites web d'agrégateurs également connus sous le nom de sites web **publicitaires** (66 %).

En ce qui concerne les **sites web publicitaires**, la modalité de service web qui se distingue le plus au Sénégal avec une part de marché de 66% est [Expat-Dakar](#), qui est en tête de liste avec 355 100 utilisateurs, suivi également par d'autres plateformes telles que [Afribaba](#) (53 200 utilisateurs), [Dorgoo](#) (36 600 utilisateurs) et [Deals.jumia.sn](#) (26 400 utilisateurs).

En ce qui concerne les **sites de commerce électronique les** plus visités, la plateforme généraliste [Jumia](#) se distingue clairement comme le leader du secteur, grâce à ses délais de livraison courts, ses facilités de paiement contre remboursement et ses investissements élevés dans Les autres plateformes





généralistes sont [Promo](#) et [Dakarwebstore](#).

Dans le **secteur de l'alimentation en ligne**, les produits frais commencent à être commercialisés avec livraison à domicile sur différentes plateformes, dont [Sakanal](#) et [Food.Jumia](#), dont les conditions et l'efficacité de la livraison - en particulier pour la ville de Dakar - sont très intéressantes.

En revanche, le secteur de la **mode et du textile** après le retrait du leader du secteur, Africashop, la plateforme [Airplum-shop](#), spécialisée dans le créneau des produits ménagers, est la plus fréquentée.

En outre, dans le secteur des **produits de santé et de beauté**, il existe la plate-forme [Fabellashop](#).

APPEL D'OFFRES INTERNATIONAL

Le **gouvernement du Sénégal et ses entités dépendantes** publient et gèrent tous les appels d'offres publics au Sénégal par le biais de la **plateforme "[Marché Publics](#)"**

Les entreprises du Sénégal, des îles Canaries, de Madère et de Mauritanie peuvent **rechercher et identifier des opportunités dans le** système gratuitement. Dans le cadre du projet DIGIMAC 2020, il est prévu de **former des consultants à la** gestion de la recherche des appels d'offres publics lancés au Sénégal qui présentent un **intérêt spécifique pour chacune des 16 entreprises sélectionnées dans le cadre du** programme.





Copyright © 2020 Portail des marchés publics du Sénégal
Propriété de la République du Sénégal

Les principales opportunités au Sénégal proviennent d'appels d'offres internationaux financés par des donateurs bilatéraux et multilatéraux, en particulier dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement, des infrastructures de transport et de l'énergie. En ce sens, le Plan triennal d'investissement public (PTIP) 2019-2021 s'élève à 6.754 milliards de francs CFA (10.296 millions d'euros), soit 7,9% de plus que le précédent plan triennal. Ce nouveau plan répartit le financement en trois domaines stratégiques : 1) la transformation structurelle de l'économie (62 % des ressources) ; 2) le capital humain, la protection sociale et le développement humain (25 %), 3) et la gouvernance, les institutions et la sécurité (13 %). Quelque 42,5 % des fonds proviennent de financements extérieurs (don/crédit concessionnel), le reste étant alimenté par les caisses de l'État sénégalais.

Parmi les projets les plus intéressants contenus dans ce PTIP 2019-2021 figurent le **train Dakar-Bamako**, l'élaboration des schémas directeurs de gestion de l'eau, le programme de développement des systèmes d'irrigation locaux (PNDIL) ou encore le réaménagement de la centrale électrique de Malicounda.

En octobre 2018, la **Millennium Challenge Corporation** a approuvé le nouveau "Pacte énergétique du Sénégal" d'une durée de cinq ans et d'une valeur de 550 millions de dollars. Ce pacte est conçu pour accroître la fiabilité et l'accès à l'électricité, soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté.

Le gouvernement sénégalais apportera une contribution supplémentaire de 50 millions de dollars au pacte pour stimuler le progrès et la croissance économiques, ce qui portera le programme à 600 millions de dollars.

L'initiative mondiale "SE4ALL" du groupe de la Banque mondiale vise à assurer l'accès universel à l'électricité. Le Sénégal met en œuvre ce programme dans le cadre du programme d'électrification rurale universelle 2025 géré par le ministère du pétrole et de l'énergie, en collaboration avec la SENELEC (La Société nationale d'électricité du Sénégal) et l'ASER. À cette fin, un plan visant à coordonner les agents et à attirer les investissements est en cours de finalisation.

Avec l'étroite collaboration de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international et des partenaires techniques et financiers, le gouvernement du Sénégal a conçu la deuxième phase du **Plan d'urgence du Sénégal (PSE) pour 2019-2023**. La mise en œuvre de la première phase du SPE au cours de la période 2014-2018 a donné une nouvelle dynamique à la croissance économique et a contribué à la consolidation du cadre macroéconomique. La deuxième phase du PSE (2019-2023) est basée sur les mêmes axes.

Le **plan d'action prioritaire 2019-2023** (PAP-II) est le document qui façonne l'IPSE au cours de cette période. Il recense plus de 500 actions, dont 20 en PPP et 92 purement privées. Selon le rapport stratégique de la phase II du Plan Sénégal Emergence, le PAP atteint un montant total de 14,098 milliards de FCFA.

Parmi les principaux bailleurs de fonds de la deuxième phase du PSE, citons la **Banque mondiale, qui a** annoncé un plan d'action pour la période 2019-2023 d'une valeur de 3,5 milliards de dollars ; la France, qui a fait de même pour 1,5 milliard de dollars ; la Banque **africaine de développement, pour** 2 milliards de dollars ; la Banque **islamique de développement, pour 1,25** milliard de dollars ; et l'**Union européenne, par le biais du** Fonds européen de développement, pour 137 millions de dollars.

Le PAP 2019-2023 identifie un total de 20 projets à réaliser sous forme de PPP dans les secteurs de la **construction et des infrastructures** :

(1) Projet de nivellement des ouvrages hydrauliques dans la zone nord ; (2) Infrastructures et services de base de trois Agropoles (Sud, Centre et Nord) du Sénégal ; (3) Port de Ndayane ; (4) Point de transformation industrielle des produits de la mer ; (5) Deuxième parc industriel ; (6) Installation de structures de stockage pour les terminaux pétroliers et gaziers ; (7) Renforcement de la production locale d'huile d'arachide ; (8) Projet de culture de 12.000ha de terres agricoles à Medina Yero Foula



(Agri-beta) ; (9) Parc d'affaires ; (10) Parc industriel intégré ; (11) Gazoduc ; (12) Projet privé de développement urbain (Daga Kholpa) ; (13) Projet de développement d'infrastructures commerciales ; (14) Projet de création de centres de développement de l'artisanat (15) Projet de centre minier régional ; (16) Projet de centre de services partagés ; (17) Scaling Solar (Phase 2) (centrale solaire) ; (18) Stockage d'énergie et extension du support de fréquence Senelec ; (19) Solarys ; (20) Stabilisation du parc solaire OMVS.

Nous considérons intéressant que les entreprises participant à DIGIMAC 2020 valorisent les **projets développés par les entreprises canariennes au Sénégal à travers le PROGRAMME D'ASSISTANCE TECHNIQUE** développé au cours des années 2018, 2019 et 2020 financé par le gouvernement espagnol et les Canaries dans différents pays d'Afrique et d'Amérique latine.

L'assistance technique et les services de conseil sont **destinés à la**

- Préparation d'études de faisabilité et de viabilité économiques, techniques ou opérationnelles.
- Élaboration de plans cadres de développement sectoriel, géographique ou régional.
- Conception de la réglementation ou de la planification sectorielle.
- Modernisation et renforcement institutionnel de nature économique et administrative
- Projets de conseil, d'ingénierie et d'architecture.

Procédure de travail du gouvernement des îles Canaries :

- Envoi d'une invitation à des entités de pays tiers : 60.
- Réception des propositions : 60. Projets reçus : 9

Projets approuvés :

ASSISTANCE TECHNIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT D'UN CENTRE D'INCUBATION D'ENTREPRISES AU SÉNÉGAL

Partie requérante : Agence pour le développement des petites et moyennes entreprises du Sénégal (ADEPME) Il est sous la tutelle du ministère du Commerce et des Petites et Moyennes Entreprises du Sénégal et est responsable des politiques de promotion des PME, en coordination avec les autres acteurs du système économique sénégalais. **Société contractuelle : Consultation Europe**

Objectifs :



- Situation de référence, étude d'opportunité, définition du modèle organisationnel et du fonctionnement de la pépinière d'entreprises, modèle de gouvernance, définition des services de la pépinière d'entreprises, méthodologie, coût global du projet.
- Répercussions et opportunités pour les îles Canaries et ses entreprises : sociétés de conseil ayant une expérience dans la création de modèles d'entreprise pour les PME.

ASSISTANCE TECHNIQUE POUR LE DIAGNOSTIC DES CAPACITÉS DE RÉCEPTION, DE STOCKAGE ET DE DISTRIBUTION DES PRODUITS PÉTROLIERS ET GAZIERS DANS LES PORTS SECONDAIRES AU SÉNÉGAL-ANAM

Organisme demandeur : Agence Nationale Maritime de Sénégal (ANAM) Sous le contrôle du ministère chargé de la marine marchande et la supervision financière du ministère des finances.

Entreprise sous contrat : Studio 7.

Stratégie publique dans laquelle s'inscrit le projet : Mise en œuvre du programme national de modernisation des ports secondaires entre 2019-2022, suite au développement de l'industrie pétrolière et gazière au Sénégal.

Objectif général de l'assistance technique : instrument de soutien nécessaire pour les problèmes de réception, de stockage et de distribution des produits. Les ports secondaires devraient développer des installations pour accueillir les activités logistiques liées au pétrole et au gaz, telles que les opérations de réception, de stockage, de préparation et d'expédition.

Objectifs spécifiques :

1. Étude de la situation actuelle et des problèmes existants.
2. Analyser les moyens nécessaires à l'exercice des fonctions
3. mentionnés (réception, stockage et distribution)
4. Cartographie des acteurs qui devraient être impliqués (publics et privés)
5. Plan d'action

Résultats : Analyse du positionnement stratégique des ports secondaires, état des lieux, objectifs à atteindre avec cette intervention et élaboration d'un plan d'action.

Répercussions et opportunités pour les îles Canaries : sociétés d'ingénierie ayant une expérience dans le secteur de l'industrie pétrolière et gazière.

ASSISTANCE TECHNIQUE POUR L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE NATIONALE SUR LE SECTEUR DES TRANSPORTS URBAINS-RURAUX AU SÉNÉGAL

Organisme demandeur : Dirección General de Estrategias de Transporte - Ministerio de Infraestructuras, Transporte Terrestre y Comunicación. Préparation et mise en œuvre de politiques et de stratégies en matière d'infrastructures terrestres. **Entreprise sous contrat : AVALON.**

- **Contexte :** Contribuer à la définition de la politique des infrastructures et des services de transport dans le cadre de l'assistance technique sur l'état de l'accessibilité entre les zones urbaines et rurales au Sénégal. 2014, conception du Plan Sénégal Emergent (PSE)
- **Objectifs :** amélioration du cadre institutionnel et réglementaire, cohérence des processus de planification et mise en œuvre d'un suivi de l'évaluation des projets et d'un programme spécifique.
- **Répercussions et opportunités pour les îles Canaries et leurs entreprises :** entreprises canariennes ayant une expérience dans le domaine du conseil en matière de transport et de communications.

Il est également considéré intéressant que les entreprises participant à DIGIMAC 2020 valorisent les **projets développés par les entreprises canariennes au Sénégal dans le cadre du "Programme d'Internationalisation des Entreprises d'Ingénierie, d'Architecture et de Conseil" dans le cadre du programme INTERREG VA-MAC 2014-2020**, "INGENIA 2" financé par l'Union Européenne et le Gouvernement des Canaries.

L'assistance technique et les services de conseil sont **destinés à l'aménagement du territoire.** Le tourisme. Infrastructures. Ingénierie et services professionnels (ingénierie, architecture, énergies renouvelables et traitement de l'eau, traitement des déchets). Technologies de l'information et de la communication (TIC). Secteur primaire, industrie et commerce. Santé et formation. Marine. Transport et logistique.

M. Ibrahim Bocar SOW. Directeur de la stratégie d'interaction territoriale, ministère de l'infrastructure, des transports terrestres et de l'intégration.

Partenaire du projet INGENIA 2 :

Projets approuvés :

- Demande d'assistance technique pour l'intégration territoriale de la région de Niakhne et de ses environs. Entreprise sous contrat : Real Consultores y Proyectos, S. L.
- Assistance technique à la Société Anonyme des Grands Trains de Sénégal (GTS SA.). Entreprise



sous contrat : Trazas Ingeniería, S. L.

- Gestion du territoire de la région de Sedhiou. Entreprise sous contrat : Jorge Luis Duque Arimany.
- Gestion du paysage de la baie de Koundam. Entreprise sous contrat : Atlantic Blue Economic Consortium.



MATRICE DE SYNERGIE

<i>PRODUIT OU SERVICE</i>	SENEGAL	MAURITANIE	MADEIRA	ÎLES CANARIES
Activité industrielle			✓	
<i>Eau</i>		✓		
Centre d'affaires internationales			✓	✓
Construction et réparation de navires				✓
Cosmétiques naturels	✓			✓
Dessalement				✓
L'économie bleue			✓	✓
Entreprises de TIC			✓	✓
Énergie				
<i>Énergies bleues</i>				✓
<i>Énergies renouvelables</i>	✓	✓	✓	
Hydrocarbures	✓	✓		
Logistique portuaire et maritime	✓	✓	✓	✓
Exploitation minière	✓	✓		
Mode africaine	✓			✓
Pêche et aquaculture	✓	✓	✓	✓
Secteur agricole	✓	✓		
<i>Vins</i>			✓	✓
<i>Super-aliments</i>	✓			
Secteur audiovisuel			✓	✓
Secteur de la construction	✓	✓		
Secteur de la distribution	✓	✓		
Secteur des soins de santé	✓	✓		
Transport de passagers et ports	✓	✓	✓	✓
Tourisme	✓	✓	✓	✓



BIBLIOGRAPHIE

- Centre du commerce international (CCI). Outils d'intelligence commerciale : [TradeMap](#) et [Export Potential Map](#) (EPM).
- [DigiMac2020](#)
- [Proexca Canarias](#)
- [CEIM - Centre d'entreprise et d'innovation de Madère | BIC Madère](#)
- [Le portail du commerce mauritanien. Ministère du commerce et du tourisme](#)
- [Agence de Développement et d'Encadrement des Petites et Moyennes Entreprises.](#)
- [Agence sénégalaise de promotion des exportations \(ASEPEX\)](#)
- [Bureaux économiques et commerciaux espagnols à l'étranger.](#)
- [AICEP Agence portugaise pour l'investissement et le commerce extérieur](#)
- [Export Business France](#)
- [Doing Business 2020. Groupe de la Banque mondiale](#)
- [Plate-forme des marchés publics \(ci-après dénommée "PLCSP"\) d'ESPAGNE](#)
- [Contrats publics de base en ligne PORTUGAL](#)
- [Sénégal Marché Publics](#)
- [Mauritanie Autorité de Regulation des Marchés Publics](#)
- [Services de marché électronique](#)





ANNEXES

ANNEXE 1. IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES PARTICIPANT AU PROJET DIGIMAC

PREMIÈRE SYNTHÈSE

SENEGAL

- Le **potentiel d'exportation** total inexploité du **Sénégal s'élève à 2,2 milliards de dollars**.
- **Les produits** ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal vers le monde sont l'acide phosphorique, les acides polyphosphoriques, le poisson entier, congelé et le ciment Portland. L'acide phosphorique ; acides polyphosphoriques présente la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse une marge pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 393,7 millions de dollars. Les meilleures options du Sénégal pour la diversification des exportations dans le monde sont le cuivre non raffiné, l'huile de palme brute et l'extrait de Wattle. Le Sénégal trouve l'extrait de Wattle le plus facile à atteindre. Les volailles, découpes et abats congelés sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande dans le monde.
- Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal **vers l'Espagne** sont les mollusques et autres invertébrés aquatiques, le poisson entier, congelé, et le poisson entier, frais. Les mollusques et autres invertébrés aquatiques présentent la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et les exportations réelles en valeur, ce qui laisse de la marge pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 18,1 millions de dollars. Les meilleures options du Sénégal pour la diversification des exportations espagnoles sont la langouste





et la langouste de mer, congelées, l'huile de palme brute et le jus d'ananas, non fermenté. Le Sénégal trouve que l'extrait d'acacia est le plus facile à atteindre. Les pantalons et shorts en coton pour hommes sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande en Espagne.

- Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation du Sénégal **vers le Portugal** sont le poisson, entier, congelé, les mollusques et autres invertébrés aquatiques, et le poulpe, congelé, fumé, congelé, séché, salé ou en saumure. Le poisson entier congelé présente la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse de la marge pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 8,5 millions de dollars. Les meilleures options de diversification des exportations du Sénégal au Portugal sont la langouste et la langouste de mer, congelées, les tourteaux de noix ou d'amandes de palme et l'huile de palme brute. Le Sénégal trouve l'extrait d'acacia le plus facile à atteindre. Les T-shirts et gilets en tricot/crochet sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande au Portugal.
- Les meilleures options du Sénégal pour la diversification des exportations de la **Mauritanie** sont les clinkers de ciment, le chewing-gum et l'aluminium non allié sous forme brute. Le Sénégal trouve le thé noir, emballages >3kg, le plus facile à atteindre. Les clinkers de ciment sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande en Mauritanie. Les produits ayant le plus fort potentiel d'exportation du Sénégal vers la Mauritanie sont les Soupes & bouillons & préparations pour ceux-ci, le ciment Portland et l'extrait de malt. Les soupes et bouillons et leurs préparations présentent la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse une marge de manœuvre pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 9,5 millions de dollars.
- Le **secteur agroalimentaire** a un potentiel d'exportation, en raison de la croissance démographique rapide, bien qu'il y ait des limitations d'accès au marché en raison de la concentration des importateurs et de l'utilisation de centrales d'achat en Europe par les principales chaînes de supermarchés.
- Les **matériaux et équipements pour la construction se** distinguent par des produits de qualité dont le prix peut être compétitif, afin d'approvisionner à la fois le marché de l'immobilier et celui des travaux publics, que le gouvernement promet et souhaite promouvoir dans les années à venir. Dans ce dernier cas, le principal concurrent est l'industrie chinoise qui, dans de nombreux cas, peut offrir des financements, en échappant aux procédures d'appel d'offres. Le secteur minier présente également des opportunités intéressantes (tant en termes d'investissement que de fourniture d'équipements) dans les sous-secteurs des phosphates, de l'attapulgite, de l'or, du fer, du mercure, du marbre, des agrégats ou du zirconium (sans toutefois se matérialiser en dehors du sous-secteur des phosphates et de l'attapulgite).



- Le **tourisme** a un potentiel mais présente des questions liées à la précarité des infrastructures et, en général, au rapport qualité/prix de la destination Sénégal. Si des progrès ont été réalisés, comme la suppression du visa d'entrée pour les voyageurs européens, d'autres facteurs, tels que le maintien des redevances aéroportuaires les plus élevées d'Afrique, continuent d'affecter la viabilité du secteur. En outre, le visa peut être réintroduit pour les résidents de certains pays. Jusqu'à ce qu'il soit abordable et facile à gérer, ce secteur restera gelé malgré le fait que 70 % du tourisme est constitué d'affaires dans le pays.
- **Les canaux de distribution** : Le canal informel, comme dans le reste des marchés à faibles revenus, a un grand poids dans l'économie sénégalaise. Il s'articule autour des marchés traditionnels (Sandaga, Kermel, Malien, Tilène, Soumbédioune, Castor, etc.), du réseau de magasins de proximité (appartenant à la fois à des Sénégalais, des Mauritaniens, des Maliens ou des Guinéens) et des vendeurs de rue. Il représente jusqu'aux trois quarts du commerce, notamment dans les domaines des produits agroalimentaires, du textile et du petit électroménager. Le marché Sandaga de Dakar reste l'un des plus grands centres de distribution de produits manufacturés du pays. Ces dernières années, le pays a également vu l'émergence de réseaux de supermarchés modernes, généralement sous le régime de franchise de sociétés européennes telles que Casino, Carrefour, Citydia (Grupo Dia) ou Atac (Auchan), qui continuent à ouvrir de nouveaux points de vente tant à Dakar que dans d'autres centres urbains du pays comme Mbour, Saly ou Thiès.
- **Investissement** : Le Sénégal jouit d'une stabilité politique et d'institutions performantes depuis son indépendance en 1960, ce qui en a fait une terre d'investissements étrangers. L'Action prioritaire 2019-2023 identifie un total de 20 projets à réaliser sous forme de PPP dans les secteurs de la construction et des infrastructures. L'agriculture hors saison, destinée à l'exportation, est un secteur qui présente un potentiel en raison des excellentes conditions climatiques, et qui est déjà exploité, notamment par des entreprises sénégalolibanaises, anglaises, françaises et, dans une moindre mesure, espagnoles. Le secteur du riz est l'un des plus intéressants du point de vue de son potentiel, et où d'importants investissements étrangers ont lieu. Le gouvernement a élaboré des plans pour moderniser le secteur, en encourageant l'investissement par des subventions pour l'équipement et les fournitures. La plantation de jatropha et d'autres oléagineux pour la production de biodiesel a suscité un intérêt commercial considérable. La pêche, en revanche, ne semble pas tant un secteur pour de nouveaux investissements, en raison de la surexploitation des zones de pêche, que pour maintenir la présence actuelle, ou investir dans une industrie de transformation. Le secteur de l'énergie reçoit un soutien financier dans le cadre du programme 2019-2023 de la Millennium Challenge Corporation (MCC) pour diversifier les sources de production, optimiser le parc et gérer la demande. Il convient également de noter l'engagement



ferme du gouvernement du Sénégal à investir dans la création de centrales électriques qui utilisent les hydrocarbures comme principale source d'énergie et à réduire le coût du Kw / heure à 8 kW / heure, le tout inclus dans la deuxième phase du Plan Sénégal Emergent pour la période 2019-2023.

- **Le commerce transfrontalier** : Le Sénégal a rendu le commerce transfrontalier moins coûteux en ouvrant le marché des transports, ce qui a renforcé la concurrence
- **Commerce électronique** : il garantira d'ici 2025 un impact de 10% sur les ventes au détail des plus grandes économies africaines. Plusieurs facteurs ont contribué au développement du commerce électronique : l'internet à haut débit (principalement dans les grandes villes), un cadre juridique établi en 2008, les moyens de paiement électroniques par la téléphonie mobile, et des personnes formées aux technologies de l'information et de la communication. Le pays fait également des efforts visibles pour être une référence en matière de commerce électronique grâce à la stratégie numérique du Sénégal pour 2025 dont l'objectif est de faire passer la contribution de l'économie numérique au PIB de 6 % actuellement à 10 %. Dans le cadre de la SNN 2025, la stratégie d'exportation des technologies de l'information vise à positionner le Sénégal comme un leader africain dans le commerce des services numériques. Il existe actuellement au moins 70 pages de commerce en ligne, parmi lesquelles les plus connues sont Jumia et Expat-Dakar. Parmi les obstacles actuels, citons les difficultés logistiques, les lois douanières difficiles, la faible réglementation de l'activité, le peu d'options de paiement électronique international et un manque de confiance particulier entre les consommateurs et les vendeurs. Seuls 15% de la population sénégalaise ont un compte bancaire et 1% ont une carte de crédit. 6 % effectuent ou reçoivent des paiements par téléphone portable et seulement 1 % paient leurs achats ou leurs reçus en ligne. Enfin, il faut souligner la modalité particulière de commerce électronique dans laquelle les services sont orientés vers la diaspora. Cette modalité représente les Sénégalais vivant à l'étranger qui utilisent le canal en ligne pour effectuer des achats ou contracter des services pour leurs amis ou parents résidant au Sénégal.
- **Vente au secteur public** : Les principales opportunités proviennent d'appels d'offres internationaux financés par des donateurs bilatéraux et multilatéraux, notamment dans les secteurs de l'eau et de l'assainissement, des infrastructures de transport et de l'énergie. Le Plan triennal d'investissement public (PTIP) 2019-2021 s'élève à 6 754 milliards de francs CFA (10 296 millions d'euros), soit 7,9 % de plus que le plan triennal précédent. Parmi les projets contenus figurent le train Dakar-Bamako, l'élaboration des schémas directeurs de gestion de l'eau, le programme de développement des systèmes d'irrigation locaux (PNDIL) ou encore le réaménagement de la centrale électrique de Malicounda. L'initiative mondiale "SE4ALL" du groupe de la Banque mondiale vise l'accès universel à l'électricité. Le Sénégal la matérialise à travers le





programme d'électrification rurale universelle 2025 mené par le ministère du pétrole et de l'énergie en collaboration avec la SENELEC (La Société Nationale d'Électricité du Sénégal) et l'ASER. A cet effet, un plan de coordination des acteurs et d'attraction des investissements est en cours de finalisation.

MAURITANIE

- Le **potentiel d'exportation** total inexploité de la **Mauritanie** s'élève à 775,4 millions de dollars
- Les **marchés** qui présentent le plus grand potentiel pour les exportations mauritaniennes de tous les produits sont le "Japon", l'"Espagne" et la "Côte d'Ivoire".
- Les **meilleures options de la** Mauritanie pour la diversification de ses exportations dans le monde sont les noix de cajou en coque, les crabes congelés et les morceaux de mouton désossés et congelés. Les crevettes, congelées, sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande dans le monde.
- Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la MAURITANIE **vers l'Espagne** sont le poulpe, congelé, fumé, congelé, séché, salé ou en saumure, le poisson, entier, congelé, et les mollusques et autres invertébrés aquatiques. Le poisson entier congelé présente la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse une marge de manœuvre pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 38,1 millions de dollars. Les crevettes, congelées, sont le produit pour lequel la demande potentielle est la plus forte en Espagne.
- Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie **vers le Sénégal** sont le poisson entier congelé, le maquereau congelé et les mollusques et autres invertébrés aquatiques. Le poisson entier congelé présente la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse une marge de manœuvre pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 18,2 k\$. Les meilleures options de la Mauritanie pour la diversification des exportations au Sénégal sont le mouton désossé, congelé, le mouton désossé, congelé et le riz brisé. La Mauritanie estime que les morceaux de mouton désossés et congelés sont les plus faciles à obtenir. Le riz brisé est le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande au Sénégal.





- Les produits ayant le plus grand potentiel d'exportation de la Mauritanie **vers le Portugal** sont le poisson entier, congelé, le poulpe, congelé, fumé, congelé, séché, salé ou en saumure, ainsi que les mollusques et autres invertébrés aquatiques. Le poisson entier congelé présente la plus grande différence absolue entre les exportations potentielles et réelles en termes de valeur, ce qui laisse une marge de manœuvre pour réaliser des exportations supplémentaires d'une valeur de 10,1 millions de dollars. Les meilleures options de la Mauritanie pour la diversification des exportations du Portugal sont les crevettes et les crevettes roses congelées, les moutons désossés congelés et les moutons avec os congelés. La Mauritanie trouve que les noix de cajou, en coque, sont les plus faciles à atteindre. Les crevettes et les crevettes roses congelées sont le produit qui fait face au plus fort potentiel de demande au Portugal.
- Les meilleures **opportunités de marché** pour les investisseurs se trouvent dans les secteurs de **l'énergie** (exploration et production de pétrole et de gaz, raffinage et stockage d'hydrocarbures, production et transport d'électricité), de la **pêche et du tourisme**. Les opportunités se trouvent principalement dans le nouveau champ gazier de la RGT ; beaucoup de services de niveau 2 (services techniques) et de niveau 3 (services généraux). D'importantes opportunités commerciales pour le port de La Luz de Gran Canaria.
- D'autres opportunités se créent dans les secteurs des services, et notamment dans **l'hôtellerie**, qui est nettement sous-développée en Mauritanie.
- Le **secteur agricole**. Les besoins en machines et équipements agricoles, ainsi qu'en matériel d'irrigation, se distinguent. Il existe des conditions avantageuses pour les investissements dans l'élevage et les autres produits d'origine animale. La Mauritanie continue d'importer 70% de ses besoins alimentaires. Le secteur agroalimentaire continue donc de présenter un intérêt, dans toute sa gamme de produits (pour autant qu'ils soient conformes aux principes de l'Islam). Il faut également souligner le sucre, car la Mauritanie est l'un des plus gros consommateurs mondiaux avec 200 000 tonnes par an selon le rapport du secrétariat de l'OMC de 2018.
- La Mauritanie a facilité le **commerce transfrontalier** grâce à une série d'initiatives au port de Nouakchott, telles que la suppression de l'obligation de peser tous les conteneurs d'importation, l'investissement dans les infrastructures, la rationalisation du mouvement des marchandises et la consolidation du paiement des redevances.
- **Le commerce électronique** : Depuis 15 ans, le gouvernement, en collaboration avec les opérateurs de télécommunications, s'efforce d'améliorer les taux de connectivité dans le pays. Le gouvernement et les opérateurs ont des plans pour développer davantage les réseaux à haut débit dans tout le pays en octroyant des licences pour les services, en étendant la couverture du haut débit par satellite et en déployant une infrastructure internet en fibre optique dans la capitale et





les grandes villes dont les zones rurales sont couvertes par les services à haut débit par satellite. Les trois principaux fournisseurs d'accès à Internet (Matel, Mauritel et Chinguitel) sont bien placés pour fournir des ressources supplémentaires pour soutenir le commerce électronique en Mauritanie.

- **Vente au secteur public** : La Commission centrale des marchés publics ("Commission Centrale des Marchés"), qui relève de l'autorité du Premier ministre, est chargée de contrôler le respect de la réglementation en matière de marchés publics et de mener la plupart des négociations gouvernementales avec les fournisseurs étrangers. Pour les projets importants ou complexes, le gouvernement demande souvent aux soumissionnaires de présenter des lettres d'intérêt afin d'être présélectionnés avant l'émission d'un appel d'offres restreint. Ce système d'appel d'offres fermé a été largement utilisé dans les projets de privatisation en Mauritanie. Il est donc très important d'envoyer une "manifestation d'intérêt" avant la publication de l'appel d'offres. La Banque mondiale aide le Conseil central des marchés publics à améliorer ses procédures, la transparence de ses opérations et la mise en œuvre des règlements existants. Les règlements régissant la Commission de passation des marchés sont disponibles au Cabinet du Premier ministre. Les possibilités de vente au gouvernement comprennent les services pétroliers et gaziers, les produits pharmaceutiques, les moyens de transport, les céréales, les équipements de forage, les équipements agricoles et d'irrigation, ainsi que les équipements et matériels de santé et d'éducation.

MADEIRA

- Son économie repose fondamentalement sur les **services** à vocation internationale, et le tourisme et le Centre d'affaires internationales constituent les principales sources de revenus de l'économie régionale.
- Dans le petit secteur **agricole**, la production de bananes, principalement destinée à la consommation locale et au Portugal continental, et le célèbre vin de Madère, connu dans le monde entier, deviennent pertinents.
- Dans le secteur **industriel**, les activités artisanales orientées vers l'exportation coexistent, comme la broderie, les tapisseries et les articles en osier, avec d'autres, spécialement orientées vers le marché régional, comme les activités avant et après la construction civile, la meunerie et les produits de boulangerie et de pâtisserie, les produits laitiers, la bière, le tabac et le vin.





- D'un archipel autrefois agricole et orienté vers le commerce à une région récemment axée sur le tourisme et les services financiers avancés, Madère est également une zone de libre-échange bénéficiant d'un statut spécial et de privilèges fiscaux, comme un centre financier offshore. Cela a placé Madère sur la carte économique et financière mondiale comme un **lieu intéressant pour l'investissement**.
- Grâce aux investissements importants réalisés ces dernières années, Madère est fière de ses **infrastructures modernes et efficaces**, qui ont soutenu son développement. À titre d'exemple, nous pouvons citer son réseau routier moderne ou le port commercial à côté de la zone franche industrielle de Madère et le réseau de communication moderne, avec une bande passante de haut niveau et des degrés de connectivité. En raison de sa situation géographique, Madère est un nœud de divers câbles sous-marins qui relient le continent européen aux continents américain et africain, ce qui garantit la bande passante et la connectivité nécessaires avec le reste du monde.
- **Le centre d'affaires international de Madère et le tourisme sont ses deux principaux piliers.**
- Le Centre d'affaires internationales de Madère est une **zone de commerce extérieur (ZCE)**, qui offre divers avantages fiscaux et sociaux dans trois domaines d'activité : les services internationaux, la zone franche industrielle et l'immatriculation internationale des navires. Le CINM - Centre d'affaires international de Madère est l'un des principaux instruments responsables du progrès économique de l'archipel. Ce régime a été officiellement créé en 1980 et constitue essentiellement un programme de développement visant à attirer les investissements étrangers et à contribuer à la modernisation, la diversification et l'internationalisation de l'économie de Madère. En ce sens, les entreprises agréées bénéficient d'un régime fiscal particulièrement attractif ; un programme pré-approuvé par l'Union européenne pour une de ses régions ultrapériphériques.
- Madère, l'une des rares zones franches véritablement avantageuses en Europe avec un impôt sur les sociétés de 5 % et aucun autre impôt majeur sur les retenues à la source et les dividendes. **Parfait pour les entreprises** qui recherchent une société d'exploitation stable et efficace pour leurs besoins commerciaux : Accès aux marchés européens du commerce, des finances et des paiements par l'intermédiaire de banques européennes et portugaises, avec toutes les conditions de fond et une structure de société dûment agréée à Madère. Des taux d'imposition inférieurs à ceux de nombreuses juridictions intermédiaires et même offshore, sans listes noires ni autres pénalités, vous permettant de négocier et d'investir de gros volumes de capitaux en toute liberté. Une main-d'œuvre incroyablement bon marché et efficace. Si vous faites un investissement minimum de 75 000 €, vous n'avez besoin que d'un seul employé, et si vous en avez au moins six, vous n'avez pas besoin d'investissement minimum. Une juridiction parfaitement acceptée par l'OCDE en tant que





zone de libre-échange onshore et compatible avec l'UE, ce qui signifie que les paiements entrants et sortants ne seront pas examinés comme d'autres juridictions sur liste noire ou offshore.

- **Connecting Software** continue de prospérer sur l'île, en embauchant des talents étrangers, en développant de nouveaux produits et en affichant ses plus gros revenus des cinq dernières années.

ÎLES CANARIES

- **Marine-maritime, transport et logistique** : Ce macro-secteur comprend un large éventail d'activités, dont la réparation navale, le transport maritime, les infrastructures et services portuaires, les sports et loisirs nautiques, la pêche et l'aquaculture, et la recherche maritime/économie de la mer. Ces activités ont de multiples canaux d'internationalisation, les principaux étant la présence dans les pays de destination (avec des filiales, par exemple) et l'attraction de clients internationaux. Ce secteur est organisé et bien coordonné, comme le reflète la constitution du "Cluster maritime canarien". En outre, certains sous-secteurs disposent de leur propre site web, ce qui facilite la connexion avec les campagnes de marketing numérique (par le biais du site web principal du "Canary Islands Hub"). La connectivité avec d'autres territoires, en particulier avec le continent africain (Cap-Vert, Mauritanie, Sénégal, etc.) s'est considérablement améliorée ces dernières années grâce à l'introduction de nouvelles connexions.
- Le **secteur audiovisuel** canarien connaît une situation douce, avec un de ses meilleurs moments grâce à la réalité fiscale qui existe aux Canaries, qui a placé la région sur la carte internationale, bénéficiant au développement de ce secteur. La structure de l'outil fiscal correspond aux deux principaux processus d'internationalisation présents dans le secteur : Attraction d'investissements étrangers dans l'Archipel pour réaliser des productions et Production de contenus propres, avec une incitation fiscale encore plus importante, réellement compétitive au niveau international.
- En général, le **secteur des TIC** des Canaries est fragmenté en petites entreprises qui, individuellement, font face aux obstacles qui surgissent lorsqu'on entreprend des processus d'internationalisation, et aux principaux concurrents qui prévalent sur les marchés internationaux.
- **Les secteurs des énergies renouvelables, de l'ingénierie, du traitement de l'eau et de l'architecture** partagent la même voie d'internationalisation préférentielle : les appels d'offres. Tous ces secteurs, composés





- principalement par de petites entreprises, présentent quelques entreprises de pointe au succès remarquable, elles ont obtenu des prix et une reconnaissance pour leurs projets. Ces entreprises se concentrent en grande partie sur les pays d'Amérique latine.
- **Le secteur primaire et le secteur de l'industrie et du commerce** partagent comme moyen fondamental d'internationalisation l'exportation de marchandises. Ces secteurs représentent la grande majorité des exportations de marchandises des îles, bien que le secteur primaire, par exemple, ait vu ses chiffres diminuer jusqu'à représenter un tiers des exportations d'il y a vingt ans.
- Lorsque le **secteur de la santé** des îles Canaries a décidé de faire le saut sur la scène internationale, plusieurs destinations avaient déjà été fortement positionnées dans diverses spécialités (par exemple la Turquie pour les implantations capillaires). Il existe cependant des cas notables d'internationalisation réussie des grandes entreprises du secteur (compte tenu du niveau élevé de concurrence pour les mêmes marchés). Les clients africains qui viennent aux îles Canaries pour consommer des services de santé le font parce que dans leur pays, ils n'ont pas les moyens nécessaires, mais dans 10 ans, ils commenceront à en avoir les moyens, ils doivent donc considérer les îles Canaries pour leur excellence.
- Le **secteur de l'enseignement** supérieur canarien est fondamentalement composé d'une partie publique, dont l'exposant maximum est les universités publiques, et d'autre part de la formation privée. Dans le cas des premières, qui poursuivent la stratégie d'internationalisation fixée par le ministère de l'éducation, basée sur l'accueil des étudiants en mobilité issus de programmes d'échange (comme Erasmus), tandis que l'accès des étudiants aux cours internationaux pour les carrières curriculaires est très compliqué, en raison du système réglementé et du manque d'homologations existantes avec les pays africains. La formation privée est plus internationalisée, avec des centres qui atteignent 30% des étudiants d'Amérique latine, ainsi que des étudiants d'autres pays d'Afrique de l'Ouest qui choisissent le secteur canarien pour offrir de bonnes conditions de vie dans une région appartenant à l'Union européenne. Les opportunités du secteur passent par la transformation des îles Canaries en une référence mondiale pour l'étude de la langue espagnole dans certains aspects "de pointe" où il existe une marque ou un atout différentiel (tourisme, sciences de la mer, etc.). En se concentrant sur les pays d'Afrique de l'Ouest, la création d'entreprises pourrait représenter une opportunité, en pouvant offrir des programmes de formation "à la semaine" pour vos cadres, dirigeants, fonctionnaires, etc. étant donné l'avantage compétitif que suppose la proximité géographique.
- **Le tourisme.** Dans les entreprises qui opèrent dans ce secteur, on peut distinguer, d'une part, les entreprises de services d'hébergement (hôtels, appartements, etc.) et, d'autre part, les entreprises





de conseil ou de services liés au tourisme. Il existe également une opportunité positive d'attirer des clients étrangers d'Afrique, ce qui, outre les avantages en soi sur ce secteur, permettra de tisser des liens avec les citoyens de ces marchés africains, afin d'avancer dans la conversion des Canaries en centre d'affaires pour l'Afrique de l'Ouest. Ces liens généreront un "effet d'entraînement" sur le reste des secteurs des îles, dans la mesure où leurs produits et services commencent à être davantage consommés par ce type de clients.

- **Construction.** Ce secteur a été l'une des principales victimes de la crise financière qui a débuté en 2008, ce qui a fait que les entreprises de construction sont réticentes à l'idée de partir à l'étranger, avec peu de moyens financiers, et que les entreprises de construction qui ont mené à bien un processus d'internationalisation réduisent actuellement leurs investissements afin d'inverser les projets.
- Les **pays cibles** prioritaires pour favoriser la sortie à l'étranger des entreprises canariennes appartiennent au continent africain : le Maroc, le Cap-Vert, le Sénégal et la Mauritanie. La France est présente dans les pays africains, principalement au Maroc et au Sénégal, en raison de leurs étroites relations culturelles et économiques, ayant été des colonies françaises.
- Le **Sénégal** se distingue par une croissance moyenne positive des importations de 11,9 % et 0,7 % de la population appartient à la classe supérieure ou moyenne supérieure. Bien que ces pourcentages semblent faibles, ils représentent 105 903 personnes. Le pays dispose de 4 aéroports internationaux, dont le principal est situé à Dakar, qui assure des vols internationaux vers diverses destinations en Europe, au Moyen-Orient et aux États-Unis. Le port maritime de Dakar jouit d'une position favorable, situé à l'extrémité ouest de la côte africaine, à l'intersection de nombreuses routes maritimes reliant l'Afrique à l'Europe et à l'Amérique. Le Sénégal présente a priori de bons taux de croissance au niveau macro et un niveau de risque acceptable pour faire des affaires, et à un niveau plus micro des opportunités attrayantes liées aux importations de biens de consommation et de produits alimentaires, les mesures protectionnistes promues depuis le gouvernement du pays, ainsi que la volatilité des prix, font que ces opportunités doivent être étudiées avec prudence, ce qui renforce encore une fois la nécessité d'une forte présence canarienne sur le terrain.
- En **Mauritanie**, la croissance des importations est de 26,1% et de 1,6%, la population appartient à la classe supérieure ou moyenne supérieure : : 65 088 personnes. En raison de sa proximité, de son taux de croissance actuel et potentiel élevé, et du degré de connaissance des îles Canaries par l'élite du pays, la Mauritanie est une destination inaliénable sur laquelle les îles Canaries ne doivent pas perdre de vue.







ANNEXE 2. VIDÉOCONFÉRENCES ORGANISÉES AVEC LES PARTENAIRES DU PROJET DIGIMAC 2020

Message de communication de la première analyse effectuée :

De : Adolfo Romani Fernández <adolfo@fulp.es>

Envoyé : 25 septembre 2020 11:11

Destinataires : Márcio Gouveia <marcio.gouveia@startupmadeira.eu> ; Nádia Lemos <nadia.lemos@startupmadeira.eu> ; Fernando Óliver Guisado (foguisado@fg.ull.es) <foguisado@fg.ull.es> ; Eduardo Alejandro Dávila Pérez (eadavila@fg.ull.es) <eadavila@fg.ull.es> ; mndiaye@adepme.sn ; louis.sarr@adepme.sn ; mlsalihi@mesrstic.gov.mr ; Mensour Corera <mcorera@mesrstic.gov.mr> ; Mohamed Ould Boba Mohamed Saleck (Mboba@mesrstic.gov.mr) <mboba@mesrstic.gov.mr> ; carla.velayos@proexca.es

Cc : Rodrigo Saldaña - S&B Consultores <sbconsultores@sbconsultores.es> ; Teresa Guillén <teresa.guillen@sbconsultores.es>

Objet : DIGIMAC2020 - étude des possibilités d'internationalisation (tâche 2.1.3)

Chers tous,

Je vous envoie ce courriel afin de vous présenter Rodrigo Saldaña et Teresa Guillén, qui font tous deux partie de l'équipe qui va développer l'étude des opportunités d'internationalisation (tâche 2.1.3).

Dans les prochains jours, ils prendront contact avec vous tous afin de programmer des entretiens.

Salutations distinguées,

Adolfo Romani Fernandez

Directeur des opérations

Fondation de l'université de Las Palmas

C/ Juan de Quesada, 10.

Las Palmas de Gran Canaria (35001)

Tél : (34) 928 45 80 07 - Fax. (34) 928 45 80 09

www.fulp.es

Re : DIGIMAC2020 - étude des possibilités d'internationalisation (tâche 2.1.3)



DeTeresa Guillén Zulueta - S&B Consultants <teresa.guillen@sbconsultores.es>

Destinatariomndiaye@adepme.sn, louis.sarr@adepme.sn

Ccadolfo@fulp.es, CARLA VELAYOS <carla.velayos@proexca.es>, Rodrigo Saldaña - S&B Consultores
<sbconsultores@sbconsultores.es>

Date 28-09-2020 10:58

IDENTIFICATION DES OPPORTUNITÉS_SOMMAIRE.docx

Corps du message

Cher Monsieur ou Madame,

Veillez trouver ci-joint la liste des possibilités que nous avons préparées pour commencer, car les secteurs considérés à la DIGIMAC sont trop vastes :

1. le tourisme.
2. les technologies de l'information et de la communication.
3. le marketing.
4. Secteur primaire (agriculture, pêche, aquaculture ...).
5. Secteur industriel

Par conséquent, nous serions heureux si, sur la base de votre connaissance du type d'entreprises d'exportation avec lesquelles vous travaillez et de celles qui pourraient rejoindre le programme DIGIMAC dans votre pays, le Sénégal, vous pouviez nous conseiller sur les secteurs qui sont les plus appropriés à étudier afin de se concentrer sur leurs possibilités d'internationaliser leurs produits ou services.

Nous vous remercions d'avance de votre collaboration.

Salutations,

Teresa Guillen

MADEIRA

Vidéoconférence 06-10-2020

Márcio Gouveia. Assistant de projet. Démarrage à Madère

ÎLES CANARIES

Vidéoconférence 06-10-2020

Carla Velayos. la Société canarienne pour le développement économique. PROEXCA



MAURITANIE

Vidéoconférence

Ministère de l'emploi, de la formation professionnelle et des technologies de l'information et de la communication de Mauritanie. LA VIDÉOCONFÉRENCE PRÉVUE N'A PAS EU LIEU.

Des réunions ont également eu lieu par vidéoconférence avec les délégués du gouvernement des îles Canaries en Mauritanie : Mar Naranjo Suárez. Représentante en Mauritanie Fundación Canaria para la Acción Exterior (FUCAEX) - Gobierno de Canarias.

Vidéoconférences 01-10-2020 - 13-10-2020

Objet : Objet : Étude sur les possibilités de DIGIMAC

DeMar Naranjo Suarez <mnarsua@fucaex.org>

DestinataireRodrigo Saldaña - S&B Consultores <sbconsultores@sbconsultores.es>

BOUGIES COCARLA <carla.velayos@proexca.es>

Date29-10-2020 19:57

RAPPORT SECTEURS Mauritanie DigiMAC2020.pdf

Bonjour, Rodrigo :

Je vous envoie la proposition de secteurs potentiels en Mauritanie.

Un accueil chaleureux et un bon après-midi,

Mar Naranjo Suarez

Représentant en Mauritanie

Fondation des Canaries pour l'action extérieure (FUCAEX) - Gouvernement des Canaries

Ambassade d'Espagne en Mauritanie. Rue Mamadou Konaté, BP 232, Nouakchott.

Téléphone : +222 45 24 54 05 (bureau)

Portable : +222 42 46 58 74 (portable)

mnarsua@fucaex.org

SENEGAL

Vidéoconférence 08-10-2020

Mariane Ndiaye. Directrice de l'assistance technique. Coordonnateur du Fonds à Frais Partagés. Agence pour le développement et la supervision des petites et moyennes entreprises du Sénégal.

Des réunions ont également eu lieu par vidéoconférence avec les délégués du gouvernement des îles Canaries au Sénégal.



Vidéoconférence 16-10-2020

José Antonio Delgado Guanche, José Antonio Delgado Guanche - Développeur d'affaires internationales Représentant de PROEXCA au Sénégal, au Ghana et en Côte d'Ivoire. Sociedad Canaria de Fomento Económico S.A. - PROEXCA