

AFRIQUE DU SUD

SEPTEMBRE 2021

Sous la direction de Axel Baroux,
Directeur du Bureau Business France
AFRIQUE DU SUD



SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	11
Les points-clés du marché	13
• Les principaux indicateurs	13
• La population	13
• Le territoire	16
Les points clés de l'environnement politique	26
Les points-clés des échanges	34
Les secteurs porteurs	42
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	47
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	49
• La réglementation des importations	49
• Les normes	55
• La fiscalité	55
• Le droit social	60
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	64
Organiser son voyage de prospection	69
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	69
• Récapitulatif des frais à prévoir pour un voyage de prospection	76
Trouver le bon partenaire commercial	90
• Les importateurs-distributeurs	90
• L'agent	91
• Vendre aux grands comptes	92
• Vente aux détaillants sans avoir recours à un intermédiaire : l'importance des salons	92
• Une stratégie différenciée	92
• Établir le bon contrat commercial	92
Réussir son implantation	96
• Les <i>external companies</i> : bureau de représentation et succursale	97
• Les <i>internal companies</i>	98
• Les autres formes d'implantation	99
• Ouvrir un compte bancaire en Afrique du Sud	101
• Point immobilier	102

Se faire connaître	110
• Les principaux medias	110
• Faire un communiqué de presse	114
• Recourir à une agence de relations publiques	115
Se faire payer	116
• Moyens et délais de paiement	116
• Litiges, impayés et recouvrement	119
Se protéger	121
• Les brevets	121
• Les marques	122
• Les dessins et modèles	123
• Les droits d'auteurs	124
• La protection des consommateurs	124
3. CONTACTS UTILES	127
• Logistique	129
• Promotion	134
• Représentations françaises	136
• Finance	139
• Cabinets et agences	140
• Institutions	141