



# Le potentiel de l'Asie Centrale pour les PME françaises

---

KAZAKHSTAN,  
OUBÉKISTAN ETC.

# Qui sommes nous ?

## LUZU CONSULTING

- ❖ Iran, Caucase & Asie Centrale
- ❖ Énergies renouvelables, finance, *utilities*
- ❖ Business development et gestion de projet
- ❖ Droit, conformité et sanctions

**LUZU  
CONSULTING**



## CLUB D'AFFAIRES FRANCE – OUBÉKISTAN

- ❖ France & Oubékistan
- ❖ Plateforme de négociation et d'information
- ❖ Objectif de développer et entretenir les relations commerciales France Oubékistan





## Présentation générale

- I. Cadre pratique des affaires
  - II. Opportunités et recommandations
  - III. Témoignage d'entreprises
- Contact et démarches
- 



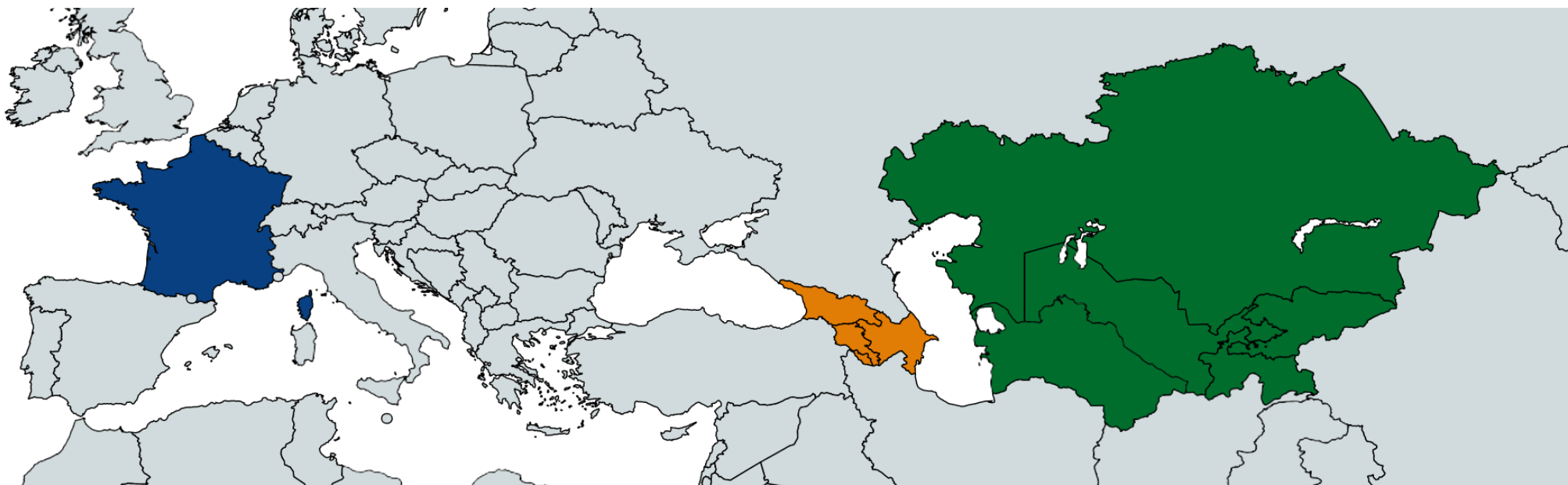
# Présentation générale



# L'Asie Centrale: Présentation générale

## Légende

- France
- Asie Centrale
- Caucase



Kazakhstan



Kyrgyzstan



Tajikistan



Turkmenistan



Uzbekistan

## DONNÉES ÉCONOMIQUES (2019)

### PIB nominal

300 milliards USD

### Investissements étrangers

378,2 milliards USD (2007-19)



Un marché de **72** millions d'habitants

*Une grande variété de situations nationales: Du marché frontière au marché émergent ou mature*

## RELATION AVEC L'UE ET LA FRANCE

- ❖ Des relations historiques apaisées
- ❖ Des liens économiques renforcés
- ❖ Un partenariat qui se restructure





## Impact limité du COVID

## Investissements & grands projets

## Croissance & consommation

- Des mesures fortes et l'accès aux vaccins
  - Les contre-exemples de l'Ouzbékistan et du Turkmenistan
  - Des plans de relance massifs: L'occasion de se diversifier et réformer ?
- 
- Les nouvelles routes chinoises de la soie (*Belt & Road initiative*)
  - Grands projets d'infrastructures et dans les énergies renouvelables
  - Un hub commercial et logistique adapté au fret
- 
- L'Ouzbékistan sera sans doute la seule économie de la zone sans récession
  - Une consommation Ouzbek longtemps bridée et désormais libérée
  - Les perspectives de relance

# Le point sur le Kazakhstan ...



## Les limites d'un marché déjà ouvert

- ❖ Concurrence
- ❖ Population équipée
- ❖ Croissance de croisière

## Les atouts d'une économie développée

- ❖ Facilités administratives
- ❖ Mentalité des affaires
- ❖ Chemin déjà ouvert

*... Un marché mature et stable*

## Secteur & produits clefs

- ❖ Besoin en agriculture, distribution et agrologistique:
  - Grands projets de planter des millions d'hectares
  - Nécessité d'intrants agricoles et modernisation
- ❖ Attrait pour les produits pharma, santé et cosmétiques
- ❖ Énergie dont renouvelable (mix diversifié et fort potentiel éolien)
- ❖ Gestion de l'eau et des déchets / combinable méthanisation

# Le point sur l'Ouzbékistan ...



*... Un marché frontière en expansion*

## Secteur & produits clefs

### Les atouts d'une économie qui s'ouvre

- ❖ Croissance importante
- ❖ Peu de concurrence
- ❖ Réforme et investissements

### Les limites d'un marché frontière

- ❖ Poids administratif
- ❖ Ouvrir la voie + mentalité
- ❖ Population à équiper

- ❖ Besoin en agriculture, distribution et agrologistique:
  - Russie (transformation), Danemark (élevage) France (distribution et agrologistique) etc.
  - L'Ouzbékistan a un immense potentiel agricole très loin d'être optimisé. Réformes en cours. Besoin de modernisation.
- ❖ Énergie dont renouvelable:
  - Immense potentiel dont mix complet et atout solaire/éolien (760 terawatt-heure/an en solaire, 520 GWT éolien)
  - PME/ETI européennes très présentes sur les appels d'offre

# Le point sur les autres “Xstans”



## Difficultés politiques

- ❖ Corruption particulièrement importante
- ❖ Instabilité politique (KY)
- ❖ Immobilisme et fermeture (TU)

## Faible pouvoir d'achat

- ❖ Le salaire moyen au Tadjikistan s'élève à 86 \$ par mois (2019)

## Peu d'atouts stratégiques

- ❖ Enclavement, proximité de zones instables ...
- ❖ Ressources exploitables par des multinationales



# Cadre pratique des affaires

# Règlementaire, juridique, taxe, finance

## Règlementaire et conformité

- Réglementation sur la protection des données personnelles (OUZ 2019)
- Certification des biens obligatoire (laboratoires agréés)
- Pas de sanctions comme en Russie mais conformité reste important

## Juridique et fiscalité

- Obtenir le respect du contrat en évitant le contentieux
- Persistances de difficultés juridiques et réformes pro-affaires
- Convention fiscale France – Ouzbékistan et Kazakhstan

## Financement et taux de change

- Offre bancaire complète au KAZ. et en voie de structuration en OUZ.
- Le cadre des investissements étrangers et les fonds spécialisés
- Taux de change flottant et fin des restrictions de montant (2015 & 2017)

# Commercial, logistique & export

## Export et logistique

- Un état des lieux contrasté: Documentation, coût et temps
- Ne pas négliger les conditions de paiement + CGV/contrat
- Perspectives d'amélioration (particulièrement Ouzbékistan)
- Prévoir un cadre clair tout en restant flexible

## Structure commerciale

- Ouz. et Kaz. en élèves modèles (procédure, temps, coût, capital)
- SARL, SA ou bureau de représentation / plpus de choix en OUZ dont FZ
- Joint-Venture et partenariats stratégiques
- Réseau de distribution exclusive

# Les spécificités de la région

## **Approche commercial**

- L'importance du réseau, des recommandations et de l'image
- Adapter sa communication (en ligne et personnelle)
- Prendre le temps de se renseigner et d'adapter ses objectifs

## **Relations interculturel**

- La question de la langue: Distinguer Ouzbékistan et Kazakhstan
- Savoir jouer le temps: Relation long terme et bénéfices court terme
- Relation globale: Flexibilité/réactivité allié à une relation personnelle

## **La carte de la France ?**

- La force de l'image politique, culturelle et produit
- La France à l'avantage d'être ni trop près ni trop loin
- Utiliser les outils français à l'étranger (BusinessFrance etc.)



# **Opportunités et recommandations**



# Opportunités: Secteurs et leviers

## Secteurs et produits

- Énergie conventionnelle et renouvelable
- Agriculture et agroalimentaire
- Pharma, santé et cosmétiques

## Modalités d'entrée

- Un constat: Manque de préparation et de structures adaptées aux PME
- Une recommandation: prendre le temps et marquer les étapes
- Nécessité d'un ancrage local ? Au cas par cas selon le projet

## Les avantages PME française

- Image de la France en général et des produits français
- Capacité à être souple et développer une relation personnelle
- Le soutien à l'export dédié aux PME

# Opportunités: Points de vigilance

## Risque de change

- Nature et appréciation du risque (dévaluation, choc externe etc.)
- Une situation très contrastée (Uzb = excédent com + faible endettement)
- Anticiper: Que nous apprend l'exemple Kazakh de 2014?

## Propriété intellectuelle

- Une situation très contrastée (Kz et Uzb en progression mais insatisfaisant)
- À savoir (-): Dépôt de marque au KZ expire après 3 ans sans usage
- À savoir (+): Une seule application pour plusieurs classes internationales

## Recouvrement

- Apprécier le risque (volume défaillance, comportement culturel etc.)
- Anticiper le risque (connaissance du partenaire, contrat et équilibre etc.)
- Faire face au risque (négociation et contentieux avec dimension culturelle)



# Témoignages et questions

# Témoignages d'entreprises



**Romain Quenet** est le directeur de BGDN Central Asia, une société basé au Kazakhstan qui représente plusieurs sociétés françaises dans le pays dont SDMO (un fabricant de générateurs électriques basé à Brest).



**Nicolas Van Beek** et **Javahir Nurmetov** sont les fondateurs et associés de JNSLABS, qui vend dans la région des produits cosmétiques conçus en France et produits en Ouzbékistan.



# Questions



# Points de contact

## LUZU CONSULTING

**Luzu, Paul-Arthur**  
Fondateur de Luzu Consulting

[Paul-arthur@luzu.fr](mailto:Paul-arthur@luzu.fr)

(+33) 6.75.80.21.51

(+98) 92.20.15.26.73

**LUZU  
CONSULTING**



## CLUB D'AFFAIRES FR. – OUZB.

**Kholmatova, Gulnara**  
Présidente du CAFU

[Gulnara.Kholmatova@cafu.uz](mailto:Gulnara.Kholmatova@cafu.uz)

+998 90 178 22 44

