



FOCUS AFRIQUE DU SUD



Le Cap, Afrique du Sud

Un marché B2B structuré et une plateforme d'accès privilégiée à l'Afrique australe



Voortrekker Monument – Pretoria, Afrique du Sud

LE SAVIEZ-VOUS ?

Pretoria est la capitale administrative de l'Afrique du Sud, **Le Cap** la capitale législative, et **Bloemfontein** la capitale judiciaire.

Avec un PIB de près de **480 milliards USD en 2025**, l'Afrique du Sud est la première économie du continent, la plus industrialisée et l'une des plus diversifiées. Mines, industrie, automobile, finance, agriculture, santé, télécommunications, retail et énergies renouvelables y disposent d'écosystèmes particulièrement structurés.

L'environnement économique s'améliore progressivement : le PIB réel a progressé de **1,1 % en 2025**, contre 0,5 % en 2024. Les réformes engagées dans l'électricité, les ports, le fret ferroviaire, les télécommunications et les infrastructures génèrent également de nouveaux besoins en équipements, technologies et expertises.

Membre du **G20**, des **BRICS**, de la **SACU**, de la **SADC** et de la **ZLECAf**, l'Afrique du Sud bénéficie enfin d'une forte ouverture internationale, d'un

environnement d'affaires anglophone et d'un secteur privé sophistiqué.

L'Afrique du Sud est une **démocratie parlementaire stable** dotée d'institutions solides et d'un système juridique largement inspiré du droit anglo-saxon. Les élections du 29 mai 2024 ont conduit à la constitution d'un **Government of National Unity (GNU)** réunissant plusieurs formations politiques. Ses priorités portent notamment sur la croissance, l'emploi, la réduction du coût de la vie, l'efficacité de l'État et la poursuite des réformes destinées à stimuler l'investissement privé et moderniser les infrastructures.

Le pays compte **63,1 millions d'habitants**. Sa population est relativement jeune et fortement urbanisée.

CHIFFRES CLÉS 2025

NOMBRE D'HABITANTS

63 millions

DEVISE

Rand sud-africain
(ZAR)

PIB

480 Mds USD

TAUX DE CROISSANCE

1.1%

TAUX DE CHÔMAGE

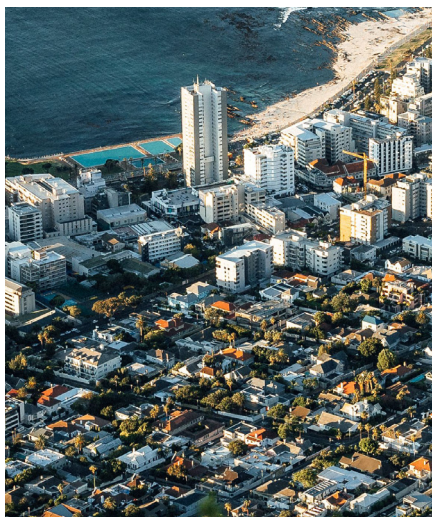
33%

TAUX D'INFLATION ANNUEL

2.8%

Les principales agglomérations et pôles économiques sont :

- **Johannesburg / Gauteng** : capitale économique et financière, concentration de sièges sociaux et décideurs B2B. La région du Gauteng rassemble à elle seule environ 16,1 millions d'habitants.
- **Le Cap** : tech, services, tourisme, agroalimentaire et industries créatives ;
- **Durban** : industrie, logistique et activités portuaires ;
- **Pretoria** : capitale administrative et institutionnelle.



Le Cap, Afrique du Sud



Montagne du Lion – Le Cap, Afrique du Sud

Un marché à fort potentiel

Plusieurs caractéristiques rendent le marché sud-africain particulièrement intéressant :

- **Une économie diversifiée**, permettant de travailler une grande variété de salons et de secteurs ;
- **Une forte concentration de décideurs B2B** dans quelques grands pôles économiques ;
- **Des entreprises sud-africaines souvent actives à l'échelle régionale**, permettant de toucher plusieurs marchés africains au travers d'un même décideur ;
- **Une culture forte des salons**, conférences et événements professionnels ;
- **Un secteur privé sophistiqué et internationalisé**, habitué à rechercher technologies, fournisseurs et partenaires étrangers ;

- **Des besoins importants de modernisation** dans l'énergie, l'eau, les infrastructures, l'industrie, la santé et l'agriculture ;

- **Des écosystèmes particulièrement dynamiques** dans la finance, la tech, les télécommunications, le retail, l'hospitality et l'agroalimentaire ;

- **Une relation économique franco-sud-africaine** déjà substantielle, qui facilite la connaissance de l'offre française.

Cependant, le niveau élevé du chômage et les écarts importants de pouvoir d'achat façonnent un marché aux besoins très diversifiés. Ils créent **une demande à plusieurs niveaux**, des solutions accessibles et compétitives jusqu'aux offres premium, élargissant ainsi le spectre des opportunités selon les secteurs et les publics professionnels ciblés. Le ciblage des communautés professionnelles les plus pertinentes est donc essentiel.

La distance avec l'Europe, la nécessité de visa pour certains pays et le taux de change variable nécessite par ailleurs d'engager suffisamment tôt la décision de déplacement.

Un commerce extérieur très ouvert

En 2025, l'Afrique du Sud a exporté environ **116,6 milliards USD** de marchandises et en a importé **105,3 milliards USD**, soit plus de **220 milliards USD** d'échanges.

Ses principales exportations concernent les métaux précieux (platine, or), les minerais, les véhicules et les produits agricoles et agroalimentaires.

Ses importations portent notamment sur les combustibles (huiles de pétrole, pétrole), les machines et équipements industriels ; les équipements électriques et électroniques ; les véhicules et composants ; les produits chimiques et plastiques ; les équipements médicaux et produits pharmaceutiques.

Ainsi, **les entreprises sud-africaines sont largement ouvertes au sourcing international de technologies,**

équipements et solutions, notamment d'Europe.

En 2025, les échanges bilatéraux de marchandises avec la France ont atteint environ **3,31 milliards EUR**, dont 1,62 milliard EUR d'exportations françaises vers l'Afrique du Sud.

L'Afrique du Sud est le 2ème client de la France et son 3ème fournisseur dans la région Afrique-Océan Indien. Les exportations françaises comprennent notamment boissons, produits chimiques et pharmaceutiques, machines et équipements.

La présence du **Mozambique et de la Namibie parmi les dix principaux clients du pays** est également révélatrice du rôle régional joué par l'économie sud-africaine.

Principaux pays fournisseurs

- 1  Chine
- 2  Allemagne
- 3  Arabie-Saoudite
- 4  Etats-Unis
- 5  Inde

Principaux pays clients

- 1  Chine
- 2  Etats-Unis
- 3  Japon
- 4  Allemagne
- 5  Inde

Les principaux secteurs d'activité



MINES, INDUSTRIE ET ÉQUIPEMENTS

L'un des principaux secteurs miniers mondiaux et une base industrielle unique en Afrique, avec des besoins en équipements, automatisation, maintenance, sécurité, décarbonation, efficacité énergétique, gestion de l'eau et technologies de traitement.



ÉNERGIE, ENVIRONNEMENT, EAU ET CLEANTECH

La transformation du secteur électrique et l'investissement privé stimulent les besoins en renouvelables, stockage, réseaux et efficacité énergétique, tandis que l'eau, l'assainissement, les déchets et l'économie circulaire constituent également des marchés majeurs.



INFRASTRUCTURES, CONSTRUCTION ET TRANSPORTS

Routes, rail, ports, logistique et infrastructures urbaines nécessitent d'importants investissements. En 2026, InvestSA avait identifié 85 projets représentant environ 73 milliards USD d'investissements potentiels, avec un recours accru aux partenariats public-privé.



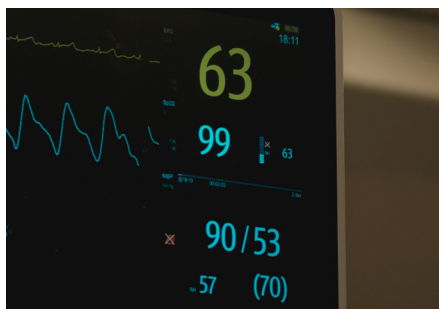
FOCUS

AFRIQUE DU SUD



AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Une agriculture commerciale sophistiquée et exportatrice, avec des investissements dans la mécanisation, l'agriculture de précision, l'irrigation, la transformation, le packaging et la chaîne du froid. Le potentiel concerne à la fois les équipements agricoles et les produits alimentaires et boissons.



SANTÉ ET ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX

Hub régional doté de grands groupes hospitaliers et distributeurs spécialisés, avec des besoins en équipements, diagnostic, dispositifs médicaux, e-santé et technologies améliorant l'accès aux soins.



TECH, TÉLÉCOMMUNICATIONS ET SERVICES

L'un des principaux hubs technologiques africains dans les fintechs, télécommunications, cloud, data centres, cybersécurité et IA. L'**Africa Tech Festival** a réuni en 2025 près de 13 000 participants, 6 000 entreprises et plus de 100 pays.



ART DE VIVRE, RETAIL ET HOSPITALITY

Un réseau de distribution moderne et des consommateurs urbains attirés, sur les segments premium, par les marques internationales, la gastronomie, les vins et spiritueux, la beauté, le design, la décoration et l'hospitality.



Johannesburg, Afrique du Sud

Faire du business avec l'Afrique du Sud

L'environnement des affaires sud-africain est généralement très accessible aux entreprises européennes. L'anglais est la langue dominante des affaires, les pratiques professionnelles sont largement inspirées des standards anglo-saxons et la communication est généralement directe et pragmatique.

La relation humaine reste néanmoins importante. Les rendez-vous physiques, recommandations, introductions par un tiers et événements de networking permettent souvent d'accélérer la construction d'une relation de confiance. L'événement physique reste perçu comme un outil important pour rencontrer de nouveaux fournisseurs, consolider une relation et accéder à de nouveaux réseaux professionnels.

Le secteur privé sud-africain comprend de très grands groupes nationaux et internationaux, mais également un tissu important de PME et de distributeurs spécialisés. Dans de nombreux secteurs, les importateurs et distributeurs jouent un rôle déterminant dans l'accès au marché et peuvent couvrir plusieurs pays d'Afrique australe depuis l'Afrique du Sud.

Les fédérations et associations professionnelles occupent également une place importante dans les écosystèmes économiques. Elles constituent des relais particulièrement efficaces pour promouvoir les salons auprès de communautés sectorielles ciblées.

L'Afrique du Sud bénéficie d'un taux de connexion numérique élevé et d'une utilisation massive des outils mobiles.

Dans un contexte B2B :

- **LinkedIn** est incontournable pour toucher cadres, dirigeants et décideurs ;
- **WhatsApp** joue un rôle particulièrement important dans les échanges professionnels et les relances ;
- **L'email** demeure le canal central pour les invitations et communications formelles ;
- **Facebook** et **Instagram** sont également importants pour la notoriété et les campagnes grand public ou lifestyle.

Pour la promotion d'un salon, une stratégie multicanale associant emailing, LinkedIn, communication sectorielle et surtout relances directes est généralement plus performante qu'une campagne exclusivement digitale.

Les principaux salons professionnels

Mining Indaba

Février, annuel

📍 Cape Town (CTICC)

SECTEUR

MINES, RESSOURCES NATURELLES, INVESTISSEMENT

10 000 participants

+1 200 investisseurs

+1 500 dirigeants miniers

C'est le plus grand événement minier d'Afrique et l'un des plus influents au monde.

Il rassemble les gouvernements africains, les investisseurs internationaux et les majors minières. Une plateforme clé pour les investissements, partenariats et stratégies sectorielles.

Electra Mining Africa

Tous les deux ans

📍 Johannesburg (Expo Centre Nasrec)

SECTEUR

INDUSTRIE, MINES, ÉNERGIE, AUTOMATISATION

40 000 visiteurs

+1 000 exposants

C'est le plus grand salon industriel et minier d'Afrique australe, couvrant toute la chaîne de valeur (machinerie, énergie, transport).

Africa Health (WHX

Johannesburg)

Octobre, annuel

📍 Johannesburg

SECTEUR

SANTÉ, ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX

Salon majeur du continent : une plateforme B2B pour hôpitaux, pharma, medtech, avec une forte participation internationale. Offre un accès au marché africain de la santé en forte croissance.



FOCUS

AFRIQUE DU SUD

The Big 5 Construct South Africa

Février, annuel

Johannesburg

SECTEUR

CONSTRUCTION &
INFRASTRUCTURES

+2 000 visiteurs

+250 exposants

Un événement majeur pour les matériaux de construction et les projets urbains et infrastructures.



Votre délégation

Promosalons s'appuie en Afrique du Sud sur Business France, l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française.

Basée à Johannesburg, au cœur du quartier d'affaires de Sandton, l'équipe Business France Afrique du Sud rassemble actuellement 13 experts locaux et couvre l'Afrique du Sud ainsi que plusieurs marchés d'Afrique australe et de l'océan Indien : Namibie, Botswana, Zambie, Mozambique, Madagascar et Maurice.



Nicolas Coche, chargé de communication et du développement commercial de Business France en Afrique subsaharienne, est **délégué Promosalons**. Il travaille en étroite collaboration avec les équipes sectorielles sud-africaines sur l'ensemble des prestations Promosalons en promotion visiteur, notamment pour les salons Intermat, SIAL Paris et Wine Paris.

Pour le salon **Wine Paris 2026**, la délégation a été chargée de transformer une base qualifiée en visiteurs effectifs.

58 visiteurs uniques sud-africains ont finalement participé à Wine Paris 2026, soit une **progression de 21 %** par rapport à l'édition 2025.

Le taux de conversion entre préinscriptions et visiteurs effectifs a atteint **92 %**.

La campagne a également permis d'identifier **12 nouveaux prospects qualifiés**, venant enrichir la base de contacts du salon pour les futures éditions.

Au-delà du résultat quantitatif, cette opération illustre la valeur ajoutée d'une présence locale : **identifier les bons interlocuteurs, les convaincre de l'intérêt du déplacement et transformer une intention en participation effective**.

Elle montre également qu'une campagne performante sur un marché éloigné ne repose pas uniquement sur la visibilité digitale : **la qualification de la base, la connaissance de l'écosystème local et les relances directes jouent un rôle déterminant dans la conversion**.