

# La Libye : un marché prometteur !

Plus rien ne freine, désormais, la reconnexion économique de la Libye avec le reste du monde. Riche de ses réserves de change évaluées à 60 milliards de dollars, soit près de cinq années d'importations, les entreprises étrangères profitent, aujourd'hui de cette manne financière. Forte d'un réseau de relations locales de premier ordre, la société suisse Silvertrade aide les entreprises, et notamment les entreprises françaises, à pénétrer un marché libyen en pleine expansion. Un concours précieux voire indispensable pour mener à bien ses projets industriels ou commerciaux.

La Libye est sortie d'un embargo de dix ans imposé par l'ONU et toute l'infrastructure du pays est à reconstruire. Grâce à ses rentes pétrolières, la Libye dispose largement des moyens financiers pour atteindre ses objectifs, et pour l'année 2008, un budget de 40 milliards de dollars a été octroyé par le Gouvernement pour la modernisation du pays. Le marché libyen est complexe et le fait que les libyens aient été coupés du monde pendant dix ans n'arrange pas les choses ; très peu de visibilité en terme de prospection, car l'information est difficile à obtenir.



## Des relations privilégiées

La France bénéficie d'une bonne image en Libye, le savoir-faire français est reconnu et synonyme de qualité. Les relations privilégiées entre le président Français et le président Libyen facilitent encore plus les affaires pour les entreprises françaises. Aujourd'hui, l'Italie demeure le premier partenaire commercial de la Libye devant l'Allemagne, la Tunisie, le Royaume-Uni, la Turquie, la France et la Chine. Dans le secteur du dessalement de l'eau de mer, le français Sidem tire son épingle du jeu, tout comme Vinci pour la «Grande rivière artificielle» acheminant l'eau des nappes phréatiques du désert vers le littoral et Vinci s'est également vu confier la construction du nouvel aéroport de Tripoli.



Enfin, les entreprises françaises bénéficient d'une assurance émise par la Coface permettant de sécuriser leurs investissements pour la prospection en Libye.

## Une présence efficace

Silvertrade est une société de droit Suisse basée à Genève dont le capital principal est le réseau relationnel de premier ordre construit sur ces dix dernières années. Ce réseau couvre l'Afrique du Nord et le Moyen Orient. Il est composé de décideurs, d'investisseurs et d'hommes-clés. L'activité principale de Silvertrade est d'assister les entreprises au développement de leurs activités et de leurs chiffres d'affaires export en Libye et en Algérie. Silvertrade gère des missions de consulting pour le compte de ses clients en apportant l'associé local capable de générer des affaires, sous l'égide de ses partenaires Libyens reconnus et respectés dans leur pays. Silvertrade dispose également de bureaux à Tripoli.

Agence Paris Presse

## La LIBYE en chiffres

- Superficie : 1 759 540 km<sup>2</sup>
- Capitale : Tripoli
- Population : 6 millions d'habitants
- Indice de fécondité : 3,5 %
- Langues : Arabe, Anglais
- Principales villes : Tripoli, Benghazi, Sebha, Syrte, Tobrouk, El Beida, Gharyan, Misrātah
- Monnaie : le Dinar Libyen
- Croissance : 4,6%
- PIB : 38,7 milliards de dollars US
- PIB par habitant : 6.450 dollars US
- Inflation : 3,3%
- Importations : 17,9 milliards de dollars US
- Exportations : 37,6 milliards

# Un réseau relationnel exceptionnel !

En 1994 Taoufik Lahmar fait ses premières armes au sein de son entreprise d'ingénierie informatique et parvient à faire certifier sa société par Novell et Windows NT. En 1997, à la recherche de nouveaux challenges, Taoufik Lahmar crée une société dont l'objet est la représentation exclusive de groupes américains. A la même période, il devient l'agent exclusif pour l'Europe d'une société installée au Qatar, spécialisée dans l'organisation de salons et dans la représentation de sociétés européennes au Moyen Orient. En 1999, son expérience et ses contacts lui permettent de s'associer à un consortium financier avec lequel il constitue une société d'investissements. En trois ans, il se constitue un réseau relationnel de premier ordre et décide de s'orienter vers le "Public Relations". En 2002 Taoufik Lahmar crée la société Silvertrade Consulting Group à Genève. Interview de Taoufik Lahmar, Directeur Général.

## **Pourquoi êtes-vous si impliqué sur la Libye ?**

Il y a une dizaine d'années, alors que j'étais associé à un consortium financier, j'ai eu l'opportunité d'être présenté à des hommes d'affaires Libyens, influents. Découvrant ce pays, j'ai vite compris que lorsque l'embargo serait levé, la Libye deviendrait le théâtre d'un énorme chantier et retrouverait sa place sur la scène internationale. Aujourd'hui, je pense que l'actualité est en train de me donner raison ; la Libye est le seul pays au monde où tout est à faire et ce pays dispose largement des moyens financiers pour réaliser ses projets.

## **La Libye offre-t-elle, aujourd'hui, un potentiel réellement suffisant pour intéresser les entreprises ?**

En Afrique, la Libye fait figure de pays riche. Grâce à ses ressources pétrolières, dont les réserves sont évaluées à 45 milliards de barils, elle dispose d'une situation financière et économique saine avec des réserves qui s'élevaient à quelque 40 milliards de dollars en 2007 et une croissance de son produit intérieur brut de 5%. Le marché libyen constitue donc une réelle



opportunité pour les entreprises désireuses de se lancer hors des sentiers battus et capables de miser sur des marchés à fort potentiel. Il va sans dire que les marchés émergents tels que la Libye, peuvent se révéler être des choix stratégiques compte tenu de la conjoncture économique internationale.

## **Quels services proposez-vous aux entreprises ?**

Silvertrade intervient dans deux domaines d'activité principaux : le consulting et la finance. Ainsi, à travers un service haut de gamme, nous ouvrons à nos clients les portes des marchés émergents, principalement celles de la Libye et de l'Algérie. Nous mettons les entreprises en relation avec nos partenaires afin de leur permettre de mener à bien leurs projets industriels et commerciaux. Silvertrade permet aux entreprises de s'affranchir de toute prospection. Nous présentons directement les clients aux décideurs. Nous privilégions la performance aux études de marché... Enfin, nous disposons également de partenaires investisseurs au Moyen Orient pour les financements de certains projets.

## **A quelles entreprises s'adressent les services que vous proposez ?**

Avant de mettre une mission, nous nous assurons, au préalable, que l'entreprise qui nous sollicite a toutes les chances d'être performante en Libye. Avec nos partenaires libyens, nous évaluons l'impact de leurs projets sur le pays. Et ce n'est qu'ensuite que nous organisons une mission. Tout commence alors par l'obtention des visas et cela ne finit qu'une fois les décisions arrêtées. Le profil de nos clients est assez large. Il peut s'agir d'industriels, d'entreprises du bâtiment, de construction, travaux publics et d'entretien des routes, des sociétés de services... Elles peuvent intervenir dans différents domaines tels que le pétrole, les équipements pour raffineries, la finance ou le transport. Nous sommes à la disposition de toutes les entreprises intéressées par la Libye et un document «Investir en Libye : mode d'emploi» est disponible sur notre site Internet dans la rubrique «Libye». Nous encourageons vivement les entreprises dynamiques à développer leur activité dans ce pays, marché du présent et de l'avenir...

*Agence Paris Presse*

## **SILVERTRADE CONSULTING GROUP** **Un Service Haut de Gamme**

■ Dès la signature d'un ordre de mission entre Silvertrade et son client, et avec l'appui de ses partenaires libyens, Silvertrade mets en action toute sa logistique et ses contacts pour que la mission performe rapidement et que tout soit prêt lors de l'arrivée de son client en Libye. Le mot d'ordre de Silvertrade est la rigueur ; obtention des visas, réception à la sortie de l'avion pour éviter les attentes en douane (validation du visa et tout autre désagrément), chauffeur durant tout le séjour, rencontre avec les décideurs ciblés, débriefing quotidien avec les partenaires Libyens afin d'affiner la stratégie si cela est nécessaire.

APP



**Silvertrade Consulting Group**  
14, Rue du Rhône  
CH- 1204 Genève  
Tél. : + 41 22 819 18 60  
Fax : + 41 22 819 19 98  
info@silvertrade.ch  
www.silvertrade.ch