



Export-in

LA SCAI* QUI VOUS OUVRE LES MARCHÉS DU XXIÈME SIÈCLE.



*SCAI : Société de Conseil et d'Accompagnement à l'International

L'AFRIQUE, NOUVEAU MOTEUR DE LA CROISSANCE MONDIALE.

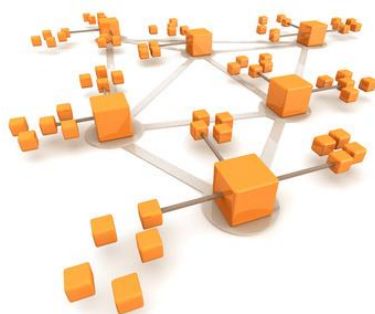


1. L'Afrique c'est 14% des réserves mondiales de pétrole et de gaz, 40% des réserves d'or, 60% des réserves de diamant, 90% des réserves de chrome et de platine, 36% des ressources mondiales en hydroélectricité, 60% de la surface mondiale de terres arables non cultivées.
2. **L'Afrique est désendettée** (20% du PIB) et possède le taux d'épargne le plus élevé après l'Asie.
3. La croissance de 5% l'an est **tiré au ¼ par la consommation des ménages** qui en Afrique est supérieure à celle qui est observée en Inde, au Brésil ou en Russie.
4. L'Afrique Subsaharienne est la **seule région du monde à avoir accélérée sa croissance en 2012** et enregistrée une hausse de ses IDE (Investissements Directs Etrangers).
5. 35 Etats africains sont mieux classés que la Chine en matière de démocratie, 35 autres moins corrompus que la Russie, un climat des affaires meilleur qu'en Inde dans 12 pays
6. La population de l'Afrique dépassera celle de la Chine en 2035 et **en 2050, l'Afrique représentera 25% de la population active mondiale.**
7. L'Afrique s'urbanise sur un rythme jamais égalé dans l'histoire, 40% des Africains sont déjà citadins vs. 30% en Inde. **En 2016, 500 millions d'Africains vivaient dans une ville**, et le continent comptait **65 villes > 1 m d'habitants.**
8. Près de 80% des citadins Africains possèdent des téléphones connectables / Smartphones
9. En 2015, il y a eu 43% de « clicks » en plus sur les publicités Google en Afrique qu'en Europe Occidentale.
10. **Toyota, 1er constructeur automobile mondial a décuplé ses ventes en 5 ans sur le continent et atteint 2 millions de voitures en 2020.**
11. L'industrialisation de l'Afrique est en marche.
12. Le risque de ne pas aller en Afrique est aujourd'hui plus grand que celui de passer à côté de cette opportunité.



ET VOUS, QUEL(S) MARCHÉ(S) VISEZ-VOUS ?

 Afrique du Sud 52 M d'hab, +3,5% PIB	 Gabon 1,7 M d'hab, +6% PIB	 Niger 18 M d'hab, +6,5% PIB
 Algérie 39 M d'hab, +3,7% PIB	 Gambie 1,9 M d'hab, +5,1% PIB	 Nigéria 170 M d'hab, +7,3% PIB
 Angola 21 M d'hab, +8% PIB	 Ghana 26 M d'hab, +8,7% PIB	 Ouganda 37 M d'hab, +5,5% PIB
 Bénin 9 M d'hab, +4,6% PIB	 Guinée 12 M d'hab, +5,6% PIB	 Rwanda 12 M d'hab, +7,3% PIB
 Botswana 2,1 M d'hab, +6% PIB	 Guinée Bissau 1,7 M d'hab, +3,5% PIB	 Sao Tomé & Pr. 0,2 M d'hab, +5,8% PIB
 Burkina Faso 16 M d'hab, +8% PIB	 Guinée Equato 0,8 M d'hab, -2% PIB	 Sénégal 14 M d'hab, +5,1% PIB
 Burundi 10 M d'hab, +5% PIB	 Kenya 44 M d'hab, +5,2% PIB	 Seychelles 0,1 M d'hab, +4,3% PIB
 Cameroun 22 M d'hab, +4,8% PIB	 Lesotho 2,2 M d'hab, +3,5% PIB	 Sierra Leone 6,5 M d'hab, +12,1% PIB
 Cap Vert 0,6 M d'hab, +7% PIB	 Libéria 4,5 M d'hab, +5,4% PIB	 Somalie 11 M d'hab, +2,1% PIB
 Centrafrique 4,7 M d'hab, % PIB	 Libye 6,3 M d'hab, +8,1% PIB	 Soudan 38 M d'hab, +3,4% PIB
 Comores 0,8 M d'hab, +3,8% PIB	 Madagascar 23 M d'hab, +4% PIB	 Sud Soudan 11 M d'hab, 0% PIB
 Congo Brazza 4,5 M d'hab, +5,3% PIB	 Malawi 16 M d'hab, +6,1% PIB	 Swaziland 1,3 M d'hab, +1,8% PIB
 Congo Kin 70 M d'hab, +9,4% PIB	 Mali 16 M d'hab, +5,1% PIB	 Tanzanie 48 M d'hab, +7% PIB
 Côte d'Ivoire 20 M d'hab, +9,8% PIB	 Maroc 33 M d'hab, +5% PIB	 Tchad 13 M d'hab, +11,5% PIB
 Djibouti 0,9 M d'hab, +5% PIB	 Maurice 1,4 M d'hab, +4,2% PIB	 Togo 7 M d'hab, +5,5% PIB
 Egypte 81 M d'hab, +3,5% PIB	 Mauritanie 3,9 M d'hab, +5,5% PIB	 Tunisie 10,5 M d'hab, +4,6% PIB
 Erythrée 5,3 M d'hab, +6,5% PIB	 Mozambique 26 M d'hab, +8 % PIB	 Zambie 14 M d'hab, +7,8% PIB
 Ethiopie 93 M d'hab, +6,3% PIB	 Namibie 2,5 M d'hab, +4,3% PIB	 Zimbabwe 14 M d'hab, +5,7% PIB





Export-in

, DÉFRICHEUR DE VOS NOUVEAUX MARCHÉS

- 1- Votre diagnostic export produit/marché gratuit chez vous en 2 heures.
- 2- Un flash marché de votre choix sur votre secteur d'activités en 3 jours ouvrables.
- 3- Votre prospection externalisée par un expert-pays (20 RDV qualifiés garantie) en 1 semaine.
- 4- L'organisation de vos voyages, salons, missions individuelles ou collectives « clef en main ».
- 5- Votre implantation : domiciliation, locaux, recherche de fournisseurs, communication, recrutement.
- 6- Conseil à l'expatriation : logement, FISC, Assurances maladie, chômage, retraite.
- 7- Recrutement et gestion de VIE en temps partagé (hébergement, logistique de surface).
- 8- Intelligence économique : concurrences, produits, appels d'offres, veille internet, acquisition.
- 9- Agent commercial, administration des ventes, stockage, présence à conseil d'administration.
- 10- Centrale d'achat (agroalimentaire, matériaux de construction, pièces engins...).



Export-in

, DES COULEURS, DES VALEURS

Jaune la joie, la gloire, le succès,... le développement du commerce intra-Afrique.

Vert la nature, la santé, l'optimisme, ... la mise en valeurs des anciens, des femmes et de la jeunesse de nos sociétés.

Violet la sagesse, la spiritualité, la douceur, ... l'accompagnement au management participatif et culturel.

Rouge la chaleur, l'énergie, le courage, ... l'engagement dans de nouvelles formes de coopérations sociétales.

Bleu la vérité, la découverte, la sérénité,... le développement de financement innovant.



Export-in



Diffuselec

compositeur d'énergie



MEUBLES
DEMEYERE
FRANCE



Just
FlyOut
International
Business Solutions



LA MISSION DE PROSPECTION, L'OUTIL LE PLUS EFFICACE POUR DÉVELOPPER VOS EXPORTATIONS.

- . Economisez la préparation et l'organisation de votre voyage professionnel
- . Gagnez du temps et de l'efficacité grâce à un expert pays

 Export-in identifie pour vous les prospects correspondant à la cible que vous recherchez, les rencontre, les visite, les qualifie.

 Export-in recueille les commentaires sur votre offre et vous remet un rapport de mission qui synthétise les recommandations pour concrétiser votre approche du marché sélectionné.

 Export-in défiche vos marchés pour vous faciliter le démarrage de votre business.

Une mission Export-in vous assure un courant d'affaire rapide pour un ticket d'entrée très abordable.



PLAN D'UN COMPTE RENDU DE MISSION

I. Présentation générale du marché « type Ubifrance »

1. Présentation historique et géographique du pays
2. Principaux indicateurs macroéconomiques
3. Risque pays
4. Villes et population
5. Culture et traditions
6. Exporter sur le marché
7. Informations pratiques

III. De l'entreprise européenne au consommateur « pays »

1. Les réglementations à prendre en compte
2. Les circuits de distribution
3. Les possibilités d'implantation

V. Les Prospects visités

20 prospects distributeurs/partenaires Qualifiés et Garantis

II. Le marché de votre produits / pays

1. Définition
2. L'offre des produits concurrents dans le pays
3. Situation actuelle du marché
4. Les consommateurs et leurs exigences
5. Les circuits de distribution
6. Pratiques d'affaires et de négociation «pays »
7. Répertoire des salons et revues spécialisés

IV. Diagnostic Entreprise/Marché

1. Forces et faiblesses : SWOT
2. Reconstitution Prix de vente du marché

VI. Recommandations

VII. Conclusion orale dans vos locaux





Export-in

,ONE COMPANY

CONNECT-IN AFRICA



Export-in SAS

3c rue du Riez Bourriez 59112 Annoeullin

Mob : 06 32 65 85 20

dmpleroy@hotmail.fr

RCS Lille B 532 607 678 – FR 52 532607678