



accélérateur
AFRIQUE



Édito

Avec une croissance continue de près de 4% par an, le continent africain attire les entrepreneurs français de tous les secteurs d'activité. Les transformations vues en Afrique ont créé d'innombrables opportunités qui sont autant de sources d'inspiration.

L'Afrique ne représente encore que 3.5% des exportations françaises et sa population devrait doubler d'ici 2050, un grand nombre de perspectives s'offrent à vous si vous savez les décrypter et les saisir.

Nous sommes là pour vous accompagner et vous préparer au mieux à vous projeter sur un continent aussi vaste que riche de ses différences.

Ensemble, nous nous efforcerons d'accroître ainsi vos chances de réussite sur un territoire présentant de sérieuses opportunités économiques et de belles rencontres à la fois humaines et culturelles qui nourriront vos ambitions dans le partage et la coopération.

C'est en faisant de vos ambitions africaines, une ambition pour votre entreprise, que vous saisissez tout le potentiel de notre programme d'accélération.

Entrepreneurs, mettez l'Afrique au cœur de votre business plan !

PEDRO NOVO,
Directeur Exécutif
en charge de l'Export – Bpifrance

Un programme pour vous faire gagner des parts de marché en Afrique

À l'origine du projet : l'Afrique un relais de croissance majeur pour les PME et les ETI

Continent en pleine croissance, l'Afrique offre de grandes opportunités pour les entreprises françaises, les secteurs porteurs sont nombreux dans une zone en mutation

Sur le plus long terme, c'est l'explosion démographique qui retient l'attention avec 2 milliards d'habitants à horizon 2050, entraînant une hausse de la consommation et créant des potentiels de marchés exceptionnels pour les entreprises Africaines et Françaises

L'Afrique en quelques chiffres :

- Croissance PIB : 3,4 en 2019
- 1,2 milliard d'individus et la plus grande zone de libre-échange au monde
- + 611 % le PIB du continent Africain pourrait se rapprocher en 2050 de celui de l'Union Européenne

Une résolution

L'Accélérateur Afrique doit vous permettre de cerner ces opportunités pour vous développer de manière pérenne sur l'ensemble du continent, y compris en dehors de l'Afrique francophone, et tirer un bénéfice de ces marchés à fort potentiel

Une ambition

Réunir les meilleurs acteurs publics et privés de l'accompagnement des entreprises françaises en Afrique, en partenariat avec la Team France Export, pour vous proposer un programme complet porté sur le développement commercial de votre activité

L'ambition : structurer votre présence sur le continent, conquérir de nouveaux marchés et développer votre réseau local

L'Accélérateur Afrique

**BOOSTER SA CROISSANCE EN AFRIQUE
ET BÉNÉFICIER D'UN ACCOMPAGNEMENT
INTENSIF**

**Un programme opérationnel pour
transformer des opportunités en relais de
croissance pour votre entreprise**

En vous aidant à muscler votre stratégie de
développement en Afrique et à vous implanter de
façon pérenne sur l'ensemble du continent



DÉFINIR

Votre stratégie sur le continent Africain

pour vous aider à identifier quel modèle de croissance adopter :
croissance organique ? Croissance externe ? Implantation ?
Ancrage local ?

CHOISIR

Vos marchés cibles

pour vous orienter vers les pays qui offrent le meilleur
couple accessibilité/opportunité et entrer sur des marchés
à fort potentiel sur l'ensemble du continent

RENCONTRER

Vos pairs et l'écosystème local

lors d'évènements et des missions sur zone,
grâce au réseau Bpifrance, Business France
et aux acteurs de l'accompagnement en France et en Afrique

DÉVELOPPER

Ses opportunités commerciales

via une prospection ciblée, l'organisation
de rendez-vous B2B personnalisés et des études
d'opportunités selon vos objectifs

12 mois POUR BOOSTER LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE SUR LE CONTINENT AFRICAIN

**LANCEMENT
DU PROGRAMME
20 JANVIER 2021**

PRIORISATION ET PRÉPARATION

- Réalisation du parcours conseil
- Écriture et validation du plan stratégique

PROSPECTION ET RDV

- Recherche de clients et partenaires potentiels
- Élaboration d'un planning de RDV personnalisés
- Déplacements sur zone

RÉALISATION ET SUIVI

- Mise en œuvre du plan d'action
- Analyse des résultats et définition des prochaines étapes

20 Janvier

Lancement de l'Accélérateur

Warm-up collectif de préparation

1^{er} Semestre

Mission collective :
Voyage en Afrique du Sud vraisemblablement en marge du Sommet Afrique France :

- Rendez-vous BtoB dans la région
- Demi-journée de formation
- Visite de site
- Rencontre de l'écosystème

2^{ème} semestre

Mission individuelle :

- Pays au choix selon le plan d'action défini
- Aide à la prospection et au démarchage commercial
- Organisation d'un programme de rendez-vous individuels
- Suivi du résultat et définition des prochaines étapes

Janvier 2022

Séminaire de clôture

TOUT AU LONG DU PROGRAMME

un parcours e-learning dédié et un programme composé d'ateliers entre pairs, de webinaires et de formations vous sera proposé

Les 3 piliers

**UN PROGRAMME
SUR 12 MOIS,
IMMERSIF,
COLLECTIF
ET STIMULANT**



CONSEIL

15 jours de conseil

- Une demi-journée d'onboarding pour définir ensemble vos priorités
- Un parcours conseil à la carte et personnalisé pour coller au mieux à vos problématiques
- 15 jours à répartir selon vos besoins :
 - diagnostic de vos activités à l'export
 - définition et validation de la stratégie internationale
 - focus sur votre organisation et vos opérations
 - écriture du plan d'action par zone ciblée

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



FORMATION

Deux journées de formation en présentiel

Un « Warm-up » de préparation et un séminaire de clôture

- Présentation des marchés, briefing interculturel « doing business » pour s'adapter aux particularités locales, et retour d'expérience de pairs implantés sur place
- Entraînement et préparation au pitch

Un parcours complet en e-learning

Un parcours spécifique sur notre plateforme Bpifrance Université et un programme d'ateliers, de conférences et d'évènements digitaux

ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF



RÉSEAUTER ET DÉVELOPPER SON BUSINESS

Business expédition

2 voyages d'affaires à l'international de 4 à 5 jours :

Une mission collective (5 jours) et une mission individuelle (4 jours) :

- Pour mettre en application son plan stratégique
- Pour rencontrer les meilleurs partenaires commerciaux et financiers

Un collectif

Création d'un groupe de pairs pour échanger tout au long du programme et confronter ses idées :

- Trouver des synergies et des collaborations au sein de la promotion
- Échanger les bonnes pratiques et challenger votre vision et votre stratégie entre pairs

* Les frais de déplacement des consultants ne sont pas inclus

L'Accélérateur

**UN PARCOURS CONSEIL
PERSONNALISABLE**

Un parcours pour travailler les différentes composantes d'une stratégie internationale et réussir sa projection :

- Diagnostic de votre activité à l'export et analyse de votre positionnement
- Écriture et définition d'une stratégie internationale et des modes d'implantation
- Plan d'action et priorisation des pays en vue des missions internationales
- Alignement de votre organisation et du CODIR sur le plan stratégique
- Formalisation du plan de financement
- Accompagnement et soutien à l'équipe internationale de l'entreprise

PRIORISATION PAYS

Identifier ses marchés clés

Compréhension de la stratégie globale de développement

- Étude de marché
- Solidité et audit de la présence existante
- Connaissances des marchés cibles
- Priorisation des opportunités
- Formaliser un plan d'investissement

ORGANISATION ET OPÉRATIONS

Performer à l'international

- Circuit de décision
- Méthodologie d'ouverture pays
- Compétences & Recrutements
- Systèmes d'informations et outils digitaux
- Maîtrise de la supply chain et du sourcing
- Adaptation de la production
- Ingénierie financière et juridique
- RH : renforcer les équipes en France et/ou à l'étranger, œuvrer à l'appartenance du groupe au niveau international

STRATÉGIE ET COMMERCIALISATION

Définir son modèle

- Choix du mode de distribution
- Choix du mode d'implantation
- Adaptation du marketing
- Veille concurrentielle structurée
- Approche commerciale ciblée (grands comptes, acteurs publics etc.)
- Alignement des objectifs CODIR
- Validation du modèle d'implantation et levée des contraintes réglementaires, logistiques et fiscales

Le parcours collectif de formation

**SE FORMER POUR MIEUX
CONNAÎTRE
SES MARCHÉS
ET S'INSPIRER
ENTRE PAIRS**



OBJECTIFS

- Nourrir la réflexion stratégique et renforcer les compétences des dirigeants et de leurs comités de direction sur des thèmes clés
- Créer un esprit de promotion en favorisant des échanges réguliers entre pairs et des pistes de collaboration
- Renforcer votre connaissance des marchés cibles, de l'écosystème et du doing-business dans les zones visées
- Vous apporter du contenu et une prise de hauteur sur les sujets de développement à l'international et particulièrement en Afrique

CONTENU

- Deux journées collectives en présentiel, comprenant entre autres des études de cas, des échanges de bonnes pratiques, des interventions d'experts et des retours d'expérience entre pairs
- Des rendez-vous digitaux pour assister à des ateliers, des conférences et des échanges au sein de la promotion
- Un parcours en e-learning sur notre plateforme dédié avec du contenu lié au développement international et aux marchés africains

PROCESSUS

- **2 sessions de formations en présentiel**, synchronisées avec les temps forts du programme
- **Séances de e-learning** et quiz d'autodiagnostic sur www.bpifrance-universite.fr

2 missions sur mesure POUR ACCÉLÉRER VOTRE DÉVELOPPEMENT EN AFRIQUE

DES TEMPS COLLECTIFS

Comprendre
l'écosystème
et le marché cible

DES RENDEZ- VOUS BUSINESS ONE TO ONE

Identifier vos futurs clients,
vos futurs partenaires

DES MISES EN RELATION

Rencontrer
des entrepreneurs,
des experts locaux
et des acteurs
de l'écosystème

Un travail en amont et un accompagnement local pour gagner en efficacité sur le terrain :

Une préparation

- Une validation du plan d'action pour sélectionner et hiérarchiser les actions de l'entreprise
- Une demi-journée de préparation avec présentation des pays visés
- Une identification et une sélection de prospects sur le marché cible
- Une approche des prospects locaux et recueil de leur intérêt pour rencontrer l'entreprise française

Des rendez-vous Business One to One

- La programmation de rendez-vous individuels permettant de rencontrer et d'échanger avec chacun des prospects
- L'accompagnement terrain des équipes de la Team France Export
- Un suivi du déplacement et définition des axes d'approfondissement

Des mises en relation

- Tables rondes avec des experts locaux sélectionnés par Bpifrance et Business France
- Participation à des événements pour rencontrer des dirigeants Africains et Français

Présence Business France et Bpifrance



8 PAYS MARQUÉS PAR DE PROFONDES MUTATIONS, UNE CROISSANCE GLOBALEMENT FORTE ET D'IMPORTANTES DISPARITÉS



À qui s'adresse CE PROGRAMME ?

- 20 entreprises ayant déjà une expérience sur le continent africain
- Menées par un **dirigeant motivé et prêt à s'investir** dans le programme sur 12 mois
- Assurées que leur développement passe par un déploiement international sur la durée

Le tarif



*Les frais de déplacement et d'hébergement restent à la charge du participant

Votre contact

Pour tout renseignement, prenez contact avec :

Grégoire CANER-CHABRAN
Chargé de l'Accélérateur Afrique
Tél. : 01 42 47 99 88
Mob. : 06 30 59 26 08
Gregoire.canerchabran@bpifrance.fr