

# MOBILISATION DE PARTENARIATS ET DE FINANCEMENTS : Stratégies gagnantes pour les entreprises agroalimentaires en Afrique de l'Ouest

## Programme de la formation

### ACCUEIL DES PARTICIPANTS ET RECUEIL DES ATTENTES

#### I- COMPRENDRE LE RÔLE DU BÉNIN COMME HUB STRATÉGIQUE

- Analyse de la position géostratégique du Bénin et son impact sur l'accès aux marchés ouest-africains.
- Étude des infrastructures clés, y compris le port de Cotonou et leur rôle dans le développement commercial des territoires d'Afrique de l'Ouest (ZLECAF) et international.

#### II- IDENTIFICATION ET ÉVALUATION DES PARTENAIRES LOCAUX

- Identifier et évaluer les partenaires stratégiques locaux.
- Atelier interactif sur les meilleures pratiques de collaboration avec les acteurs locaux.

#### III- FINANCEMENTS ACCESSIBLES POUR LES ENTREPRISES EN AFRIQUE DE L'OUEST

- Exploration des options de financement disponibles pour les projets agroalimentaires au Bénin et en Afrique de l'Ouest.
- Atelier sur la mobilisation de ces fonds, y compris les fonds européens.

### BILAN DE LA FORMATION

#### Public concerné & prérequis

- Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise, responsable export, chargé(e) de Projet Export.
- Aucuns prérequis exigés.

Sur les marchés en pleine dynamique de croissance que sont ceux de l'Afrique de l'Ouest, nouer des partenariats stratégiques et sécuriser des financements adéquats est crucial.

Cette formation est spécialement conçue pour les start-up, PME et ETI de l'industrie agroalimentaire, qui souhaitent explorer les ressources disponibles sur ces territoires et/ou des marchés à conquérir et des partenariats à nouer.

Au cours de cette formation, vous découvrirez les stratégies pertinentes à mettre en œuvre pour identifier les bons partenaires et mobiliser les financements accessibles à chaque phase de vos projets de développement.

Nous mettrons l'accent sur l'importance des synergies locales et internationales pour sécuriser vos

investissements, vous assurer les meilleures conditions de succès et accélérer votre positionnement sur le marché.

Découvrez comment exploiter au mieux les financements disponibles, tant publics que privés, pour accompagner et favoriser votre implantation et croissance durable en Afrique de l'Ouest.



#### Christelle Azizet Do Rego


Douze ans d'expérience en financement de la coopération technique et commerciale, de l'innovation. Experte en recherche et coopération technique pour des institutions publiques africaines. Fine connaissance des institutions publiques africaines et des ressorts de développement économique des territoires d'Afrique de l'Ouest.

#### Objectifs

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Comprendre les dynamiques des marchés Ouest-Africains, illustrées par le cas du Bénin
- Mettre en œuvre une stratégie pour identifier, évaluer et choisir les partenaires adaptés aux objectifs commerciaux et aux besoins spécifiques de l'entreprise.
- Identifier les sources de financements publics et privés accessibles en fonction de la nature du projet pour construire une stratégie de financement

#### Durée & Dates

 1 demi-journée, de 9h00 à 12h30 (soit 3,5 heures)

>Le vendredi 14 juin 2024

Ou

>Le vendredi 27 septembre 2024

 Distanciel : formation délivrée à distance, via Teams

#### Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 3 et ne peut en aucun cas dépasser 12.
- Présentations interactives et études de cas
- Quiz interactifs
- Le support de formation est remis à chaque participant

#### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

#### Coûts

- 495 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche
- 396 € HT par participant adhérent à une fédération de branche
- Intra possible sur demande : nous consulter
- Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.