

A photograph of two men in business suits. The man on the left is a white man with short hair, looking down at a document. The man on the right is a Black man with short hair, also looking down at the document. They are both holding a large folder or document. The background is a warm, yellowish-orange color, suggesting an indoor setting with soft lighting. The overall tone is professional and collaborative.

Accompagnement
et Assistance
Business In Africa

**VOUS ACCOMPAGNER À DÉVELOPPER
VOTRE MARCHÉ EN AFRIQUE**

VOTRE PARTENAIRE AFRIQUE

VOUS SOUHAITEZ VOUS DÉVELOPPER OU COMMERCER EN AFRIQUE ?

Nous proposons l'externalisation des activités commerciales des PME en Afrique. Ce service vise à accompagner les entreprises dans le développement de leur chiffre d'affaire (CA) et à assurer une présence permanente en Afrique.

CIBLES : TPE et PME de tous secteurs d'activité.

AVANTAGES ET BÉNÉFICES : Une représentation commerciale comprenant la domiciliation, le personnel dédié (*inclus les frais de déplacement*), la bureautique (*internet, et téléphone inclus*).

4 PRINCIPALES MOTIVATIONS :

- contrôler et réduire les coûts opérationnels de l'entreprise;
- se focaliser sur son cœur de métier. En outre, la perspective d'un travail de qualité nécessiterait en interne des investissements élevés;
- augmenter sa compétitivité en bénéficiant de compétences humaines, de technologies et de matériels récents;
- anticiper, afin d'accélérer des changements structurels.

LE + : pour les gérants et dirigeants de PME, le gain de temps (*déplacement en Afrique pour faire soi-même la prospection*) et la réduction des coûts de prospection (*absence de charges - personnel et bureau*).

CONDITIONS : forfait & commission de 10 à 30% du chiffre d'affaires global.

DURÉE : 1 an pour les PME et les partenaires.

MARCHÉ

Compréhension de l'environnement.

Appréhension du savoir faire (offre, et valeur ajoutée...).

Définition des cibles prioritaires de clients et le profil des partenaires potentiels.

Cadrage (plan d'actions, reporting...).

COMMERCIAL

Collecte d'informations.

Identification de prospects.

Conseil sur la stratégie commerciale.

Organisation d'un planning de RDV.

R.H.

PERSONNEL DÉDIÉ

Business Developer.

Présentation des partenaires intéressés sélectionnés.

Amorçage des accords de collaboration.

CHOISIR LE BON PARTENAIRE :

Travailler avec nos équipes connaissant le terrain; des conseillers solides et fiables.

«Des relais locaux et une présence sur le terrain sont indispensables pour bien évoluer dans le pays d'implantation en Afrique.»

BÉNÉFICIEZ DE NOTRE ACCOMPAGNEMENT BUSINESS IN AFRICA

PME 10 000€ H.T. / AN + COMMISSION DE 10 À 30% SUR LE CA.

***PARTENAIRE** 20 000€ H.T. / AN + COMMISSION DE 5 À 20% SUR LE CA.

*LE PROCESSUS ET LE TYPE DE PARTENARIAT SE FAIT AU CAS PAR CAS.

LES TARIFS INCLUENT LA REPRÉSENTATION COMMERCIALE

CONTACTEZ-NOUS.

13, rue de Washington 75008

Paris France

Tél. : +33 (0)1 81 220 800

Fax : +33 (0)1 83 736 359