

CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

CNUCED Projet 1415P: Renforcement des capacités dans les secteurs pétrolier et minier dans les économies des pays de la CEEAC

Atelier de formation sur la gouvernance de la chaîne de valeur dans le secteur extractif:
renforcement des capacités institutionnelles et humaines

15-19 mai 2017, Auditorium du Ministère des affaires étrangères, Brazzaville, République du Congo

Promotion et mise en réseau des entreprises: actions menées par l'API

Présentation faite par:

Arielle Teddy THOMBET BOUHOYI

Directrice Promotion et Communication, L'Agence pour la Promotion des Investissements

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la CNUCED.



API - CONGO

Batissons le futur!

Atelier national de renforcement des capacités des ressources humaines et institutionnelles impliquées dans la chaîne de valeur de production et la gouvernance des ressources minérales en République du Congo

**PROMOTION ET MISE EN RESEAU
DES ENTREPRISES: ACTIONS
MENEES PAR L'API**

Brazzaville, le 15 mai 2017

**Par: Arielle Teddy THOMBET BOUHOYI
Directrice Promotion et Communication**

MISSIONS ET SERVICES DE L'API

- **Créée par la loi n°19-2012 du 22 août 2012. L'Agence pour la Promotion des Investissements est un établissement public à caractère administratif doté de l'autonomie financière.**



**LA PORTE D'ENTREE DES INVESTISSEURS AU
CONGO-BRAZZAVILLE**

MISSIONS ET SERVICES DE L'API

Accompagnement des investisseurs dans les procédures et processus de réalisation des investissements

Mise à disposition des opportunités d'investissements



API - CONGO
Batissons le futur!

Organisation des manifestations à caractère économiques, commerciales et participation à celles organisées par d'autres organismes

Développement les relations de partenariat entre entreprises congolaises et entre entreprises congolaises et les entreprises étrangères.

1. Mettre en œuvre la politique du Gouvernement en matière d'investissements, notamment par la facilitation des investissements privés dans tous les secteurs d'activités

2. Contribuer à l'amélioration du climat des Affaires au Congo-Brazzaville

3. Promouvoir une image de marque afin d'attirer les investisseurs potentiels au Congo

LE RESEAUTAGE?



API - CONGO

Batissons le futur!

LE RESEAUTAGE?



Le réseautage c'est quoi ?

Networking ou réseautage, désigne l'ensemble des procédés ou des techniques qui permettent de se mettre en contact avec des personnes afin de tisser une toile de liens. Ces liens qui se tissent concernent autant la vie personnelle que professionnelle.

Le networking est tout simplement le fait de créer et développer un réseau capable d'apporter une plus-value à votre recherche de partenaires, de vous aider à vous implanter ou à augmenter votre visibilité.

Pour créer ce fameux réseau, les outils sont nombreux et complémentaires.

LES BENEFICES DU RESEAUTAGE?

Aujourd'hui, développer son réseau professionnel est indispensable pour booster ses affaires.

Chaque chef d'entreprises doit adopter la networking attitudes. Car rencontrer des gens de l'extérieur peut apporter de nouvelles perspectives.

- ❖ **à la pointe de l'information,**
- ❖ **au courant des opportunités,**
- ❖ **Visibilité garantie et enrichissement personnel qu'il apporte**

C'est un formidable outil pour se faire connaitre sur un marché. En multipliant les contact, les entreprises augmente les opportunités et créé de nouveaux partenariats...



LES BENEFICES DU RESEAUTAGE?

Le networking est un outil utilisé depuis des millénaires par tous les entrepreneurs du monde.

Les outils à disposition se sont développés, mais le but du réseautage est toujours la réussite de l'entreprise.



Image courtesy of stockimages at FreeDigitalPhotos.net

LES ACTIONS MENEES PAR L'API



➤ **Organisation des évènements économiques, des missions de prospection multisectorielles et participation aux manifestations économiques organisées par d'autres institutions.**

- **Forum Investir au Congo**
- **Forum internationale de Kinshasa**
- **Forum Afrique Développement à CASABLANCA**
- **Forum sur les investissements à Windhoek**
- **Forum Africa Belgium à Genval**
- **Forum France Afrique à Paris**
- **Missions de prospections en Afrique du Sud**
- **Etc....**

➤ **Promotion active des atouts, potentialités et opportunités d'investissements au Congo** (réception des délégations Italienne, Allemande, chinoise, marocaine, Turque, Rwandaise, Sud africaine, Namibienne etc...; réceptions et contacts personnalisés et rencontres en marge des forums)



LES ACTIONS MENEES PAR L'API



- **Organisation des rencontres B to B**
- **Appel à Projets et élaboration d'un Portefeuille de Projets Publics et Privés en quête de partenariats technique ou financier**
- **Formation et Coaching des entreprises nationales** (fonction marketing et communication principalement)

❑ **Les objectifs visés par ses différentes activités sont entres autres de:**

- ❖ **Réussir une internationalisation des entreprises nationales** en vue d'assurer leur insertion efficace dans l'économie globale et dans les chaînes de valeur mondiales
- ❖ **Contribuer à l'émergence d'un secteur privé national dynamique** capable d'accroître l'attractivité territoriale du Congo et de tirer suffisamment profit des Investissements Directs Etrangers

1. Ciblage des événements pertinents

Un répertoire des événements est élaboré par l'API en début d'année et actualisé au fur et à mesure

- 1. Qui est l'organisateur?**
- 2. Quels événements a-t-il initié par le passé, et à quelle fréquence?**
- 3. Quelle est sa réputation / la réputation de ses événements?**
- 4. Où / dans quel cadre l'événement a-t-il lieu?**
- 5. Quel est le profil des participants?**
- 6. Quelles sont les domaines concernées?**
- 7. Contact direct avec l'organisateur de l'événement.**

2. Information et sensibilisation des entreprises Congolaises concernées

- 1. Mailing**
- 2. Réunion d'informations**
- 3. Associations professionnelles et organisations patronales**
- 4. Etc.**

3. Inscription des entreprises

(chaque entreprise doit avant tout déterminer l'objectif de sa participation)

L'objectif n'est pas de se montrer à tous les évènements possibles et imaginables.

Avant d'accepter une invitation, il faut connaître l'intérêt de s'y rendre, les personnes invitées avec qui on pourrait tisser des liens etc.

4. Préparation des entreprises

Un plan de communication se construit et le Networking en fait partie, communiquer, tisser des liens, signifie élaborer un message clair et compréhensible.

Préparatifs marquées par le renforcement des capacités des entreprises candidates à la mission de prospection au forum ou au B to B:

4. Préparation des entreprises

- Marketing, comment soigner son image, maîtriser et vendre son projet , le 1er contact, comment se tenir et parler en public, peaufiner le discours, maintenir le lien (jeu de rôle)**
- Connaissance du marché et de son potentiel de croissance,**
- Connaissance de ses besoins précis en investissement et autres type de partenariat, maîtrise du chiffre d'affaires et autres éléments caractéristiques du business plan.**
- Analyse du contact selon sa nationalité, sa culture, la taille de son entreprise**
- Appuis dans l'élaboration des supports de communication adaptés (plaquettes, brochures, Kakémono, etc.)**
- Assistance dans les démarches administratives (visa, hébergement, transport...)**

5. Assistance lors des B to B

6- Restitution et mise en place d'une stratégie de suivi et d'entretien du contact



LES RETOMBÉES DE NOS ACTIONS

- **Près d'une centaine d'entreprises ont pu élargir leurs réseaux**
- **Des partenariats scellés**
 - Plusieurs accords de partenariats sont signés entre nationaux et entre nationaux et étrangers
- ❑ **Société SNBI et la société SERRUTOP**
- ❑ **Société OR Industrie à Kinshasa**
- ❑ **Société GDB Engineering au forum de Belgique**
- ❑ **Société SERRUTOP en Namibie et à Kinshassa** (BTP et travaux publics mais intéressés par l'agriculture et l'élevage)
- ❑ **Société BNB** (sous-traitance pétrolière, agriculture, BTP) **en Namibie et en Afrique du sud**
- ❑ **Plusieurs partenariats en cours de formalisation avec les hommes d'affaires sud-africains**

Des perspectives à court terme

- **Nos formations sur le réseautage « comment développer son réseau d'affaires à l'international »**
- **Des Rencontres B to B avec Maroc Export à Pointe Noire du 17 au 19 mai qui conduit une délégation d'hommes d'affaires marocains du secteur IMME (industries métallurgiques, mécaniques, électricité)**
- **Des Rencontres B to B avec des industriels hongrois dans divers domaines**
- **Une foire de l'investissement en collaboration avec l'Ambassade d'Afrique du Sud en juin prochain (SACOVEST)**

L'API favorise la mise en réseau des entreprises!



L'entreprise est le moteur de la croissance économique d'un pays

La promotion des investissements requiert un tissu économique national fort capable de capter les investissements directs étrangers

Pour développer son business, l'entreprise doit s'ouvrir aux autres, échanger, écouter ou proposer des services.

Le networking un outil efficace... si on l'utilise correctement

Mais le networking ne s'improvise pas !

L'API accompagne les entreprises dans leur démarche de construction et de développement de leur réseau

