



PROGRAMME DESTINATION AFRIQUE

UN ACCOMPAGNEMENT UNIQUE
POUR LES ENTREPRISES DES HAUTS-DE-FRANCE



Pour tout savoir sur les solutions d'accompagnement disponibles en Hauts-de-France :
teamfrance-export.fr/hautsdefrance

Contact :
team-export@hautsdefrance.fr
03 74 27 00 26



Retrouvons-nous sur
www.hautsdefrance.fr



Grâce au **BOOSTER EXPORTATION**, chaque entreprise des Hauts-de-France peut bénéficier d'un accompagnement sur-mesure et d'un suivi personnalisé au travers notamment du **Compte Individuel Export (CIE)**. Mieux accompagnées, nos PME et ETI sont ainsi mieux outillées pour s'engager et se développer durablement à l'international.

Avec le **programme DESTINATION AFRIQUE** intégré au CIE, la Région Hauts-de-France et ses partenaires de la **Team France Export (TFE)** concrétisent leur volonté d'accompagner plus spécifiquement les entreprises intéressées par les marchés en Afrique, un continent tout en contrastes et riche de promesses.

Ce programme est centré sur les besoins des entreprises pour qu'elles puissent rencontrer leur marché. Il fait appel aux différentes compétences et intervenants de la **Team France Export** tant en France qu'en Afrique, ainsi qu'à toute autre ressource experte, qui pourront être associés en fonction des pays et des secteurs concernés pour faire gagner les entreprises des Hauts-de-France.

Le programme DESTINATION AFRIQUE :
une opportunité unique pour nos entreprises de renforcer leur présence en Afrique et à l'international !



Xavier BERTRAND
Président
de la Région Hauts-de-France



André-Paul LECLERCQ
Conseiller régional délégué
aux relations
avec les entreprises

Le **programme DESTINATION AFRIQUE** a été conçu pour faire gagner durablement les entreprises des Hauts-de-France sur les marchés africains. Véritable accélérateur de courants d'affaires, il se déroule en 3 phases successives et complémentaires sur une période de 18 mois :

- PHASE 1** PRIORISATION ET PRÉPARATION
- PHASE 2** PROSPECTION ET ACCOMPAGNEMENT SUR LE TERRAIN
- PHASE 3** TRANSFORMATION ET SUIVI

PHASE 1 SEQUENCE OPERATIONNELLE POUR SE LANCER OU ACCELERER SA PROSPECTION EN AFRIQUE

Après sélection des entreprises retenues pour bénéficier du programme **DESTINATION AFRIQUE**, cette première phase a pour objet de prioriser les marchés, d'analyser les aspects réglementaires, d'élaborer les plans d'actions mais aussi de sensibiliser les entreprises aux caractéristiques des pays ciblés et les préparer aux techniques de négociation.

> Priorisation marché



> Plan d'action



> Coaching



PHASE 2 SEQUENCE OPERATIONNELLE SUR LE TERRAIN

Cette deuxième phase est destinée à cibler les contacts locaux, identifier et qualifier les partenaires potentiels via des tests sur l'offre, organiser des rencontres qualifiées sur place, et à créer un pont entre la TFE en France et la TFE en Afrique pour « accélérer » le parcours de chaque entreprise.

> Profiling et ciblage des contacts locaux



> Identification et qualification des partenaires potentiels



> Mission de prospection



PHASE 3 APRES L'ACTION, ANALYSE ET REFLEXION POUR PREPARER LA SUITE

Cette troisième séquence permet de débriefer le premier déplacement, d'analyser le potentiel de vente et de définir les axes de poursuites. Le suivi qui s'engage permet quant à lui de maintenir les contacts mais aussi d'élargir la base de prospection et d'établir les premières relations commerciales.

> Bilan et analyse du plan d'actions



> Maintien et suivi des contacts



> Relance et suivi des prospects

