

PARTENAIRES DU DÉVELOPPEMENT EN AFRIQUE



**AFRICAN PLAN® CONÇOIT ET MET EN
OEUVRE DES SOLUTIONS ADAPTÉES À
L'AFRIQUE POUR RÉPONDRE AUX ENJEUX
OPÉRATIONNELS DE SES CLIENTS**



Jean-Pierre Honla
Project Founder & Chief executive

Une entreprise qui présente un développement rapide est très précieuse. Cependant, pour rencontrer le succès dans cette étape, il est important de bien gérer la situation.

En effet, si votre société connaît cette croissance rapide, c'est qu'elle est sur la bonne voie du développement, mais pour en être sûr, vous devriez faire en sorte qu'il ne s'agisse pas d'un simple fait passager et éphémère, mais faire en sorte que la situation tourne en votre faveur et que ce développement soit optimal et durable. Comme la croissance d'une entreprise peut également susciter des risques, il vous faudra également prévoir une stratégie à adopter pour surmonter tous les obstacles qui se présentent.

Créateur du système **Back Home Investment**, qui consiste à s'engager à faire des affaires dans les pays africains, en utilisant les ressources locales et démarrer sa propre entreprise, faire des bénéfiques, générer des revenus, créer des emplois et, finalement, réduire la pauvreté en Afrique.

Si vous avez pu mener la création de votre société à la perfection, sachez qu'il n'en n'est pas moins pour son développement. Il se peut que vous ayez les bonnes facultés pour créer une entreprise, mais pour lui accorder un bon développement, ces moyens ne sont pas dans votre répertoire. Ainsi, vous devriez procéder à un recrutement, pour trouver quelqu'un de compétent à l'extérieur qui puisse assurer cette croissance d'une manière durable. Ainsi, lorsque votre entreprise commence à connaître un essor considérable dans son activité, votre priorité ne sera pas de dénicher directement de nouveaux clients, mais de rassembler une équipe solide et performante, en qui vous pouvez entièrement compter pour assurer le développement de votre entité.

Comme on peut le constater d'un point de vue général, les entreprises en pleine croissance sont souvent tentées de se focaliser sur la prospection de nouveaux clients et l'acquisition des nouveaux matériels et locaux. Or, le principal reste avant tout dans le recrutement des compétences, qui accorderont une grande durabilité aux activités de l'entreprise. Et pour un recrutement bien optimisé, pensez aussi à vous faire guider par les cabinets de recrutement spécialisés, qui pourront vous proposer ces meilleurs éléments.

Une bonne entreprise en voie de développement c'est aussi celle qui accorde une grande importance à son image. Le but n'est pas de délaisser les anciens clients pour faire place aux nouveaux, car pour connaître un développement durable, elle est contrainte d'acquérir un nombre maximum de fidèles. Et cette fidélisation commence déjà par l'accueil qu'elle peut donner à ces derniers, et cela, pour n'importe quel type d'entreprise, qu'il s'agisse d'un cabinet médical, d'avocat, d'une PME, ou d'une grande entreprise. L'externalisation de cet accueil est un choix très pratique pour toute entreprise, car cela lui permettra une grande disponibilité, où les interlocuteurs ne connaîtront aucune attente, mais lui offrira également une bonne image vis-à-vis de ces derniers, par rapport à la croissance.



ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

La chaîne de valeur est un modèle largement utilisé pour analyser les sources d'avantages compétitifs dans l'industrie. La chaîne de valeur est une série d'activités exécutées par l'entreprise pour concevoir, produire, vendre, livrer et appuyer un produit ou service. La chaîne de la valeur fait, par ailleurs, une partie d'un plus grand système de valeur (local ou international) qui incorpore toutes les activités à valeur ajoutée depuis les matières premières jusqu'aux composants et aux produits finis.

La chaîne de valeur pour le marché du conseil aux entreprises est relativement simple, puisqu'elle ne comprend très souvent qu'un ou deux degrés.

Nos clients sont de 6 catégories:

- Secteur Publique
- Sociétés Parapubliques
- Groupes Internationaux
- Groupes Industriels Régionaux
- PME Locales
- Bailleurs de Fonds Internationaux

Les Marchés cibles (de proximité) sont :

- Marché Européen Francophone
- Marché Africain

Pour analyser la chaîne de valeurs, nous avons procédé à la mesure du potentiel de développement des services de conseil aux entreprises, à savoir :

- La taille des marchés cibles
- L'attractivité de l'offre dans les marchés cibles
- Le degré d'internationalisation du secteur
- Le Marche : compétitivité du secteur

PLAN D'ACTION AFRICAN PLAN®

African Plan développe des produits d'investissement, à l'intention d'investisseurs privés ou institutionnels. Les opportunités identifiées concernent des secteurs variés, mais la trame est commune : **une production locale, à taille humaine, en intégrant les populations riveraines, avec un objectif de création d'emploi et de richesse local en plus des bénéfices pour l'investisseur :**

- Identification d'opportunités d'investissement, confirmées par une étude de faisabilité (étude de marché et des filières amont et aval)
 - Montage des projets de création d'entreprise (BP détaillé, plan d'action, partenariat avec des techniciens / experts), et les supports dédiés (teaser, mémo détaillé, site internet)
 - Structuration et recherche des fonds : bailleurs, investisseurs, etc.
 - Lancement puis direction des opérations
 - Une production locale maîtrisée pour le marché local
 - Un focus sur la qualité, en s'appuyant sur une expertise acquise depuis 23 ans en Afrique
 - Une prise en compte de l'impact sur l'économie locale dès l'origine du projet
- Une intégration verticale pour maîtriser toute la chaîne

Capables de comprendre les besoins des clients et de les confronter aux enjeux de la réalité locale, les experts de African Planfont converger les intérêts des groupes internationaux et des populations locales riveraines, en promouvant une approche entrepreneuriale inclusive.

African Plan propose une palette complète de services intégrés pour accompagner ses clients dans l'ensemble des problématiques liées à la gestion de leurs activités en Afrique, et leur permettre de se concentrer sur leur cœur de métier.



UNE MÉTHODE AFFIRMÉE : LE BACK HOME INVESTMENT

Nous mettons nos talents, notre expertise et notre connaissance fine du contexte africain au service des besoins opérationnels de nos clients. Nous nous efforçons d'aider les entrepreneurs et leurs entreprises à réussir.

Nous ne nous contentons pas d'émettre des recommandations : nous résolvons des problèmes. Nous sommes engagés sur le terrain chaque jour.

Les facteurs clés de notre réussite reposent sur notre capacité à comprendre vos besoins et ceux des populations locales, grâce à :

- Une profonde immersion des ingénieurs terrains African Plan dans la communauté locale,
- Un réseau géographique et sectoriel fourni d'entrepreneurs et d'experts,
- Notre ouverture d'esprit et notre capacité à transformer une bonne idée en une entreprise rentable,

L'adhésion de tous les employés de African Plan à un code de conduite strict sur la façon de travailler et de se comporter.

Nous intervenons à toutes les étapes de développement des projets de nos clients : l'audit, le plan stratégique, la mise en œuvre, l'évaluation. African Plan propose une intervention multisectorielle (agriculture, commerce, énergie et déchets, infrastructures, enjeux RSE, formation et développement de capacités, etc...), en agrégeant des experts métiers en fonction des besoins.



TRAVAILLER AVEC AFRICAN PLAN : VOS BÉNÉFICES

L'intervention de African Plan permet à vos équipes de se concentrer sur leur cœur de métier.

En mettant en place des solutions locales, vous facilitez l'intégration de vos opérations dans leur environnement. Cette l'intégration réussie produit ainsi des résultats tangibles:

- Gains de nouveaux marchés,
- Economies liées notamment à des achats locaux (approche local content),
- Impacts significatifs sur la sécurité et les ressources humaines,
- Prévention de crise, image de marque locale et internationale,
- Bonnes relations avec les autorités locales,
- Fidélisation des actionnaires,
- Gestion des impacts et accidents environnementaux.

Enfin, en s'engageant sur une stratégie affirmée de maîtrise de vos impacts sociaux et environnementaux, vous améliorez l'attractivité de votre offre auprès de vos parties prenantes (actionnaires, clients, autorités locales, etc.).



MAÎTRISE DES IMPACTS SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX

African Plan accompagne ses clients dans le déploiement d'une politique RSE novatrice, orientée vers le partage de la valeur créée via l'investissement local.

Les solutions développées par African Plan sont opérationnelles, pérennes et rentables :

- Solutions clé-en-main pour une stratégie RSE orientée business : centrales d'achats, soutien et développement d'activités agricoles et semi-industrielles locales, protection de l'environnement : gestion des déchets, assainissement, problématiques logement et restauration des ouvriers.

- Plan de gestion de la politique RSE : audit de l'existant, définition de la stratégie RSE « rentables » à partir de solutions adaptées, mise en place du Plan RSE, suivi et mesure des impacts

- Solutions Local Content : définition de la stratégie Local Content pour répondre aux obligations légales, stratégie d'achats et d'appels d'offres adaptés aux réalités locales, formation des entreprises locales au fonctionnement avec les grands groupes, plans d'embauche locale

- Audits des fournisseurs locaux : risques sociaux, risques liés à la corruption
- Inclusive business
- Investissement dans le développement et la valorisation d'un territoire

NOS VALEURS

African Plan fonde son action sur 3 valeurs qui sont des éléments clés de son identité :

un regard sur la personne : les personnes sont au cœur des projets mis en œuvre par African Plan. Chaque personne est appréhendée dans toutes ses dimensions aussi bien humaines que sociales.

l'esprit de service : l'esprit de service fonde la mission d'African Plan et se concrétise dans le sens de l'autre qui anime ses équipes.

un engagement professionnel : African Plan et ses équipes s'engagent au service des autres, en particulier de ceux qui en ont besoin. Cet engagement sincère se fait avec professionnalisme et pragmatisme.

Pour mettre en œuvre ses projets, African Plan sollicite 2 vertus fondamentales :

- l'audace** pour entreprendre
- la patience** pour mettre en œuvre



DÉVELOPPEMENT DE FILIÈRES D'ACHATS LOCAUX

Acheter localement permet d'améliorer considérablement à la fois la rentabilité des opérations mais aussi leur acceptabilité dans le pays. Cela devient parfois même une obligation légale (le Local Content) à laquelle les sociétés doivent faire face.

African Plan déploie pour ses clients des solutions d'achats locaux performantes :

- Analyse des marchés : forces en présences, fournisseurs locaux, filières existantes, environnement légal, etc.
- Référencement, audits fournisseurs, définitions de cahier des charges adaptés aux réalités locales
 - Négociations avec les fournisseurs
 - Formation, montée en gamme, adaptation des process fournisseurs aux exigences des sociétés internationales
 - Création et développement de filières nouvelles

Appui aux entreprises

Le potentiel économique du secteur informel

Dans les pays d'Afrique où le secteur informel emploie souvent entre 80 et 90 % de la population active, les petits entrepreneurs sont des acteurs majeurs du développement économique local. Ils manquent souvent de compétences en gestion et de vision à moyen terme, ce qui entrave leur capacité à s'inscrire dans la durée.

PÉNÉTRATION DE NOUVEAUX MARCHÉS ET STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION

Développer un projet en Afrique requiert de s'adapter aux réalités locales parfois déconcertantes pour un Occidental : importance du secteur informel, différences culturelles, relations sociales, rapport au travail, etc.

African Plan vous accompagne à tous les stades de votre projet en déclinant un panel de services pour vous aider à réussir votre implantation :

- Conseil en stratégie : diagnostic d'opportunités et études de dimensionnement de nouveaux relais de croissance
- Etudes de faisabilité pour une implantation : image du marché, enjeux, contraintes, pré-dimensionnement, business plan détaillé
- Due diligences pour des investisseurs / fonds d'investissements : vérifications d'hypothèses de business plan, audit d'entreprises et de fournisseurs, audit du management, études de marchés et des débouchés.
- Assistance technique pour des ONG / bailleurs
- Accompagnement dans l'implantation : facilitation locale, démarchage de clients, identification de partenaires et fournisseurs locaux
- Conduite de projet en PVD
- Assistance à maîtrise d'ouvrage pour des montages d'opération : démarches administratives, code des d'investissements, relations aux autorités locales, gestion des communautés, gestion des appels d'offres locaux, management des fournisseurs locaux, management de projet, marketing local.
- Management de transition

Renforcer les capacités des entrepreneurs

African Plan mène un programme d'appui aux entrepreneurs, artisans et commerçants. Les participants reçoivent une formation en gestion, ainsi qu'un accompagnement personnalisé. African Plan soutient aussi le développement de filières économiques locales, génératrices de revenus (apiculture, culture maraîchère, transformation alimentaire, tourisme rural, etc...). African Plan donne ainsi aux entrepreneurs les outils pour développer leur activité, créer de la valeur et des emplois et assurer la pérennité de leur entreprise. En augmentant leurs revenus, ces petits entrepreneurs améliorent les conditions de vie de leur famille et de leur environnement.

DES PRESTATIONS CLÉ EN MAIN

Nous concevons des actions pragmatiques qui visent **un résultat réaliste et durable, améliorant l'efficacité des opérations de nos clients à coût, impact social et environnemental maîtrisés**. Au-delà d'un simple conseil, African Plans s'engage sur ses préconisations, et les met en œuvre sur le terrain.

En nous appuyant sur l'expérience et l'expertise de notre réseau, nous sommes en mesure de proposer des solutions adaptées aux réalités propres de chaque client :

- Une intervention multisectorielle (agriculture, commerce, infrastructures, enjeux RSE, formation et développement de capacités, environnement), en agrégeant des experts métiers en fonction des besoins.
- Une action à tous les stades de maturité d'un projet : du diagnostic à la mise en œuvre et au pilotage dans la durée des solutions proposées.
- Un focus sur les filières intégrées et la prise en compte de la totalité des chaînes de valeur dans son analyse des problématiques posées.
- Une capacité à s'attaquer à des sujets atypiques et complexes pour répondre aux besoins de ses clients.

Une connaissance fine des situations rencontrées, permettant d'adapter les solutions proposées aux réalités locales des pays en voie de développement.

L'expertise de African Plan intègre ainsi une démarche globale dans son approche de ce qui permet à une entreprise d'être rentable et de se développer : avoir un bon produit (expertise métier), des bons fournisseurs (analyse de la chaîne de valeur et de la logistique), des clients (analyse des débouchés, plan marketing et commercialisation), des financements (lien avec des investisseurs, des bailleurs, des banquiers), et être bien intégrée dans son environnement (parties-prenantes et écosystème).



OPTIMISATION DE L'ORGANISATION DES PORTEFEUILLES

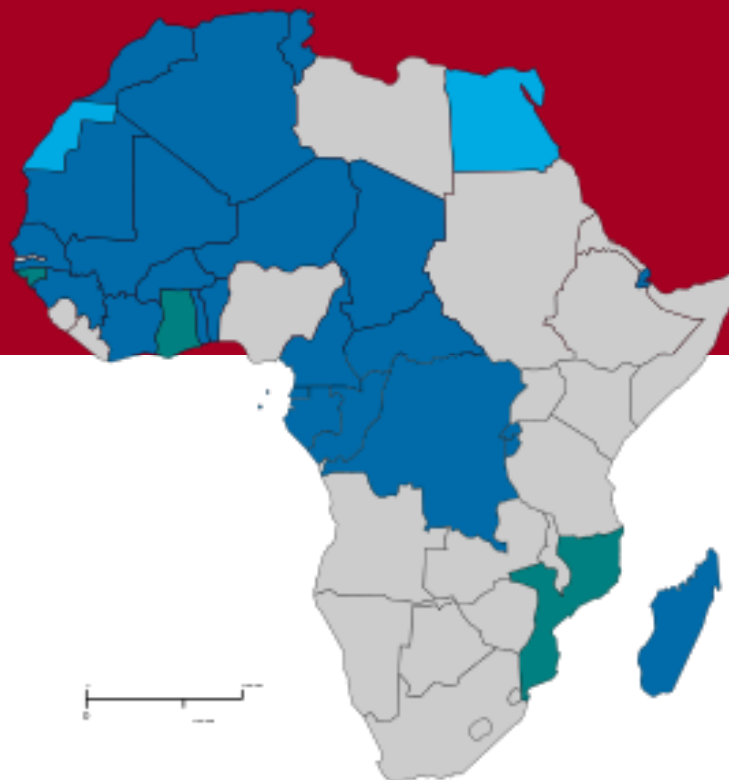
M & A Stratégie de portefeuille: Nous aidons les organisations à créer une stratégie de portefeuille de renouvellement massif y compris le dépistage ciblé basé sur la valeur, les services de diligence opérationnelles pour quantifier la valeur attendue des opérations, et des feuilles de route d'exécution à fournir des stratégies de M & A avec le risque et l'incertitude mitigé.

Intégration fusion: nous aidons les entreprises à élaborer dans le cadre de fusion qui mettent en place le programme d'intégration de se concentrer sur les principaux moteurs de la valeur de l'acquisition tout en atténuant les clients et les employés se basant sur les attributions et les expériences passées. Nous aidons l'entreprise à exécuter le plan d'intégration de toutes les fonctions d'affaires capturant la valeur et la réalisation des synergies sur lesquelles se fonde la fusion.

Carve-out / cession: Les cessions d'actifs sélectionnés peuvent également faire partie d'une stratégie pour la haute performance en aidant les entreprises à adapter efficacement leur portefeuille d'activités et de mobiliser des capitaux pour des acquisitions dans les marchés et les entreprises qui ont une plus grande appel stratégique.

Joint Venture Stratégie / Alliances: Notre cadre de dépistage du partenaire rigoureux permet aux entreprises d'identifier des alliances et des coentreprises avec des revenus potentiels importants et aider les entreprises à mettre en œuvre rapidement des relations à accélérer la captation de valeur.

Le secteur « services conseils aux entreprises » ou la consultance a été retenu suite à des consultations intenses avec les différents organismes d'appui au commerce.



Toute entreprise cherche à pérenniser ses activités avec les meilleures stratégies possibles. Pour prévenir la faillite, des mesures efficaces doivent être prises. Dans tous les cas, face à différents éléments bloquant la rentabilité et la pérennisation de l'entreprise, une optimisation de la gestion des risques s'impose.

De nombreuses classifications de risques existent mais diffèrent en fonction des entreprises. Ils peuvent être classés suivant leur nature. Les risques peuvent en effet être d'ordre géopolitiques, stratégiques, financiers, opérationnels ou également juridiques.

Dans le classement des risques économiques se trouvent les changements de l'environnement économique de l'entreprise. Il existe également les risques financiers pouvant être liés aux crises financières. Sinon, ils sont liés au non respect de l'engagement par un co-contractant.

LISTE DES ORGANISATIONS RESEAU AFRICAN PLAN®

Réseau African Plan® Italie | Réseau African Plan® France | Réseau African Plan® Belgique | Réseau African Plan® Bénin | Réseau African Plan® Burkina-Faso | Réseau African Plan® Burundi | Réseau African Plan® Cameroun | Réseau African Plan® Cap-Vert | Réseau African Plan® Centrafrique | Réseau African Plan® Comores | Réseau African Plan® Congo | Réseau African Plan® Congo (république démocratique du) | Réseau African Plan® Côte d'Ivoire | Réseau African Plan® Djibouti | Réseau African Plan® Egypte | Réseau African Plan® Gabon | Réseau African Plan® Guinée | Réseau African Plan® Guinée-Bissau | Réseau African Plan® Guinée Equatoriale | Réseau African Plan® Mali | Réseau African Plan® Madagascar | Réseau African Plan® Maroc | Réseau African Plan® Maurice (île) | Réseau African Plan® Mauritanie | Réseau African Plan® Niger | Réseau African Plan® Rwanda | Réseau African Plan® Sao Tomé et Principe | Réseau African Plan® Sénégal | Réseau African Plan® Seychelles | Réseau African Plan® Tchad | Réseau African Plan® Togo | Réseau African Plan® Tunisie | Réseau African Plan® Canada | Réseau African Plan® Dominique | Réseau African Plan® Haïti | Réseau African Plan® Cambodge | Réseau African Plan® Laos | Réseau African Plan® Liban | Réseau African Plan® Vietnam | Réseau African Plan® Luxembourg | Réseau African Plan® Monaco | Réseau African Plan® Suisse



UN SERVICE D'ACCOMPAGNEMENT DES AFRICAINS SUR DES PROJETS DE CRÉATION DE PME/PMI

Le développement des PME/PMI constitue un levier de développement économique pour les pays d'Afrique. L'insertion socio-économique des diplômés, le retour des cadres africains expatriés, la valorisation du potentiel de la diaspora africaine font partie des priorités des autorités politiques des pays d'Afrique.

Avec l'appui des partenaires au développement, les gouvernements africains mettent en place des programmes nationaux de promotion des investissements et d'appui à l'entrepreneuriat. Les diplômés et cadres africains sont des acteurs majeurs du développement du secteur privé. Cependant, les promoteurs d'entreprises rencontrent d'énormes difficultés pour la mise en place de leurs activités. Celles-ci sont généralement dues aux difficultés d'accès au financement, à la complexité de l'environnement socio-économique, et à un accompagnement limité durant la phase de création et de démarrage.

En réponse à ces préoccupations, avec le concours financier de nos partenaires, le programme BACK HOME INVESTMENT®. Piloté par AFRICAN PLAN® Network of Development Entrepreneurs favorise l'émergence des PME/PMI à forte valeur ajoutée en Afrique.

Pour cela, il accompagne des diplômés et cadres africains porteurs de projet de création ou de développement d'entreprises. « AFRICAN PLAN® Network of Development Entrepreneurs », s'est fixé comme objectifs de :

- Contribuer à l'émergence de PME/PMI à forte valeur ajoutée dans les pays d'Afrique francophone,
- Faciliter l'insertion professionnelle des diplômés africains de l'enseignement supérieur,
- Aider à promouvoir des activités créatrices de richesses et d'emplois sur le continent africain.

NOUS REJOINDRE

Pour participer à sa forte croissance, African Plan recherche activement les profils suivants :

- Les anciens fonctionnaires et dirigeants d'entreprises;
- Propriétaires de petites entreprises qui ont vendu leur activité;
- Les consultants d'affaires, les pigistes qui préfèrent faire partie d'une organisation, sans perdre leur liberté.
- Juniors qui ont travaillé dans un cabinet de conseil;
- Jeunes diplômés / diplômés qui ont obtenu leur première expérience de travail dans les entreprises et des études professionnelles;

Nous sommes intéressés à prendre contact avec des professionnels des deux sexes qui veulent réaliser dans le monde du conseil, les personnes en possession des caractéristiques essentielles:

- Initiative (attirés par la profession)
- Vous voulez travailler dur
- Aptitude à organiser et gérer votre temps
- Appel pour la création et la culture des relations interpersonnelles
- Attitude "résolution de problèmes"
- Approche de conception et orientation vers les résultats
- Niveau universitaire (ou expérience équivalente)

Plus largement, African Plan accueille tous les talents : nous examinons avec intérêt les candidatures spontanées: n'hésitez pas à nous contacter par email à l'adresse info@africanplan.org Nous sommes particulièrement intéressés par les profils suivants :

- Les cadres expérimentés, autonomes et proactifs, avec une expérience significative et couronnée de succès en Afrique, sensibles à la vision entrepreneuriale de notre entreprise.
- Les entrepreneurs innovants qui souhaitent rejoindre son pool de partenaires et experts.

AFRICAN PLAN®

Rendez-vous sur

- Facebook : African Plan
- LinkedIn/Viadeo : African Plan

Ecrivez-nous par

- Email : info@africanplan.org
- Skype : africanplan

Rendez-vous sur

- www.africanplan.org / ou
- www.honla.org