

CKG & PARTNERS

Marketing, Management and Development in Action.

An initiative from Celestin K. GOUANOU manager@africahubgeneva.net Tel. 0041 76 773 64 00

Résumé Opérationnel

Novembre 2014



[Les challengers africains devraient en tout cas commencer à intéresser les plus grandes entreprises mondiales, qu'elles soient concurrentes ou partenaires.] BCG

L'argent qui est mobilisé pour l'Afrique est énorme et donc fournir du support dans ce cadre fait sens.

Concept

Table des matières

Concept	1
Buts	2
Marché	2
Avantages	
Concurrentiels	3
Stratégie de	
Marché	4
Modèle de	
Revenu	5
Management	5
Besoin en Capitaux & Stratégie de	
Sortie	6

IP@CFC, (Plateforme Intégrée à Casablanca Finance City) organisé en automne 2014 à Genève en Suisse et dont le siège est à Casablanca au Maroc, est un fournisseur panafricain de services pour le secteur privé subsaharien et les investisseurs du monde entier qui vont se rencontrer et faire des affaires. Un large éventail d'outils et de services est offert à partir d'une plateforme de communication multilingue unique, qui est neutre et indépendante. Un flux efficace de données et services parmi tous les partenaires commerciaux améliore considérablement l'efficacité dans l'administration, la communication et le marketing pour un meilleur développement des affaires.

*Pour la première fois, les membres d'**IP@CFC**, entreprises africaines et investisseurs internationaux, sont en mesure de se rencontrer, de planifier, de mettre en œuvre, de contrôler et de régler des transactions commerciales, de l'initiation à la livraison et au paiement.*

IP@CFC propose des nouvelles grandes opportunités et des avantages uniques pour les entreprises à la recherche de croissance grâce à:

- ❖ Identifier les bons partenaires et trouver des occasions d'affaires
- ❖ Coûts réduits dans l'administration de la négociation de contrats et l'exécution
- ❖ Plus événements
- ❖ Attirer des investisseurs
- ❖ Maximiser l'efficacité dans un écosystème dédié
- ❖ Gestion des affaires en temps réel et optimisation des relations
- ❖ Accès à des nouveaux partenaires et des nouveaux marchés.



Le Nigéria peut atteindre les 7,3% en 2015 tandis que la Côte d'Ivoire, 7,9%, déclare le FMI.

IP@CFC est une forte combinaison de commerce, communauté et de contenu, ce qui permet pour l'avenir une gestion du rapprochement des entreprises, contribue à la logistique, la prise de décisions basée sur des données du marché en temps réel et des rapports confidentiels. Elle crée de nouvelles opportunités commerciales.

La plateforme web apporte des outils et services qui sont offerts et gérés par **IP@CFC** et ses partenaires par le biais de l'écosystème de Casablanca (CFC) et sont faciles à utiliser, ne nécessitant aucune installation complexe. Les challengers africains et les PME voient déjà cela comme la célérité, la sécurité et la fiabilité dans la présentation du profil de l'entreprise et de l'affaire. L'attractivité des marchés africains (nommé par l'anglicisme « final frontier » pour dire que c'est une zone de prospérité unique pour les investisseurs) continue d'augmenter. Davantage d'entreprises du monde entier y trouveront de l'intérêt dans cette manière simple, clé en main, d'acquisition de services personnalisés et essentiels, sans nécessité d'avoir des bureaux sur le terrain et des ressources humaines. Il s'agit de faciliter le « doing business », accélérer et assouplir les processus pour aider les partenaires à saisir les opportunités quand la croissance s'accélère.

Buts

La création d'une marque (d'un produit) et l'acquisition d'une base de clients sont les facteurs clés de succès. **IP@CFC** a l'intention de capturer rapidement un nombre appréciable de challengers africains et de PME pour alimenter sa base de données d'une part et d'autre part, tirer profit des changements radicaux qui affectent l'industrie financière européenne et mondiale qui recherche des opportunités pour se différencier et produire de la vraie valeur ajoutée pour leurs clients.

Nous pensons qu'**IP@CFC**, en raison de son modèle d'affaire unique et compétitif, saura jouer un rôle important dans l'expansion de l'Afrique en liaison avec les partenaires qui cherchent des marchés en croissance rapide. La société vise à devenir un acteur de premier plan, aidant les partenaires internationaux à élargir leur base de clients en incluant les débouchés africains, dans les deux prochaines années.

Le Marché

L'expansion économique de l'Afrique subsaharienne est estimée à 5,8% l'année prochaine (2015), venant de 5,1% cette année, selon les dernières recherches du Fonds Monétaire International. Elle devrait atteindre une moyenne de 7,7% entre 2014 et 2019. Cela offre une énorme opportunité dans ces marchés pour les capitaux en direction de tous ces pays.

- ❖ Des centaines de Challengers africains attendent dans leurs pays respectifs de rencontrer des grands investisseurs;
- ❖ Des milliers de PME, légalement constituées sont prêtes à être un partenaire local pour les grandes sociétés internationales ou obtenir des investissements directs étrangers (IDE), faire croître leur entreprise, s'étendre géographiquement ou obtenir de nouveaux équipements;
- ❖ Chaque mois, de nombreuses entreprises multinationales se demandent

comment puiser dans le potentiel d'Afrique subsaharienne en envoyant ici et là un de leurs cadres supérieurs, ou en participant à une conférence globale quelque part;

- ❖ De plus en plus d'institutions financières voient l'Afrique non plus comme une liste de pays riches en ressources, mais la terre d'un réseau de fonds locaux méritant d'y placer de l'argent et en même temps de vendre d'autres services financiers.

Le marché potentiel est assez grand. Les investissements directs étrangers (IDE) net arrivant dans cette région ont progressé de 16% à un quasi record d'US \$ 43 milliards en 2013.

Selon El Watan, quotidien algérien, citant un rapport récent de Boston Consulting Group (BCG), le cabinet international de conseil en management et leader mondial du conseil en stratégie d'entreprise, quelques dizaines d'entreprises challengers symbolisent l'éveil économique de l'Afrique et s'apprêtent à entrer dans le paysage mondial. Ces challengers africains aspirent, selon le BCG, à renforcer leur leadership régional, mais surtout à imiter les New Global Challengers, ces entreprises chinoises, indiennes, brésiliennes ou russes, qui ont récemment profité de la globalisation pour s'imposer comme des leaders mondiaux dans leur secteur. Les challengers africains devraient en tout cas commencer à intéresser les plus grandes entreprises mondiales, qu'elles soient concurrentes ou partenaires. Elles sont examinées et notées en fonction de leur niveau d'internationalisation défini par les exportations, le nombre d'employés à l'étranger, les actifs étrangers et les acquisitions et partenariats internationaux. Les challengers ont été les entreprises qui démontraient la présence internationale la plus dynamique.

Avantages Concurrentiels



Les traits distinctifs de l'**IP@CFC**, qui n'ont pas été utilisés dans un autre modèle d'affaires pour la globalisation des services panafricains est une source potentiellement importante de croissance pour les pays en développement et sont comme suit :

- ❖ Plateforme de communication unique et environnement multilingue avec du personnel africain qui comprend les investisseurs et les challengers;
- ❖ Présence dans un écosystème dédié à la promotion des investissements en Afrique;
- ❖ Contact personnel et direct avec les patrons de plusieurs organisations professionnelles couvrant des milliers d'entreprises en Afrique;
- ❖ Tournées d'information (roadshows) sur mesure en Afrique, tant financier qu'industriel spécialement conçues pour les investisseurs afin d'éviter tous les fardeaux;
- ❖ Supervision des projets de nos partenaires pour améliorer les procédures, développer des méthodes et conclure trois mois de travail en quelques jours;
- ❖ Pré-qualification des sociétés membres avant rencontre.

Parce que nous connaissons l'Afrique, les méthodes d'**IP@CFC** sont évolutives, de fonctionnalité modulaire et seront en mesure de fournir à nos partenaires différents services à valeur ajoutée. Les membres d'**IP@CFC** seront aidés dans leurs opérations sur le terrain avec un éventail d'informations personnalisées : opportunités qui surviennent, données sur les

lois, concessions gouvernementales et des rapports confidentiels sur le marché. Si nécessaire, ils auront accès aux conditions pour faire un Joint-Venture, les exigences du cadre réglementaire pour mettre en place les usines, les réalités politiques, sécuritaires et l'environnement des affaires.

Pendant quatre ans, pour diverses sociétés internationales et des institutions financières, le fondateur a organisé et participé à des tournées d'information (roadshows) à Genève, une des deux places financières en Suisse avec Zurich, à être classées dans le top dix de l'Indice Global des Centres Financiers (GFCI) à Londres. **IP@CFC** est connecté avec les investisseurs du monde entier.

IP@CFC est SMART (jeu de mot sur l'acronyme et la traduction : malin, intelligent) pour améliorer la puissance des stratégies des partenaires et augmenter leur retour sur investissement.

S-M-A-R-T

Spécifique: focalisé sur une réponse précise

Mesurable: établissant des critères de référence et évaluant les progrès

Atteignable: une vision réaliste de ce qui peut être accompli

Relevant: une position forte qui se rapporte à votre secteur d'activité

Temps en tête: travaillant dans un laps de temps prédéterminé, avec points de contrôle en cours d'évaluation



Pour l'instant il n'y a aucune autre société organisée comme nous le sommes, avec le passé que nous avons, le réseau personnel dont nous pouvons nous targuer en Afrique, ciblant les challengers et PME comme nous souhaitons le faire, s'établissant dans un écosystème fort comme nous le faisons, avec une telle exposition panafricaine et la gamme de services offerts par **IP@CFC**.

Stratégie de Marché

IP@CFC envisage de lancer ses services à partir de fin janvier 2015, en commençant par la Côte d'Ivoire, un grand pays considéré comme un moteur de l'économie ouest-africaine, via un réseau solide d'organismes professionnels nationaux. Nous visons le segment de marché des moyennes et des plus grandes PME ainsi que les challengers africains.

Une campagne de marketing direct bien ciblée, en coopération avec les associations professionnelles nationales du secteur privé permettra à **IP@CFC** de pénétrer le marché en 2015.

La stratégie de marché repose sur l'entretien, l'amélioration et le renforcement de la capacité de la cible africaine à voir plus de capitaux dans la région. Dans la longue relation d'affaires que nous développons avec nos partenaires-investisseurs internationaux assoiffés de croissance, nous aiderons ces entreprises à satisfaire à leurs besoins et identifier les opportunités sur le continent. En outre, les outils et services **IP@CFC** peuvent aider à créer de nouveaux liens d'affaires entre ses membres de part et d'autre (Place de Marché Interne).

Modèle de Revenu

IP@CFC a un modèle de revenu multicanal, qui est évolutif et offre une flexibilité à nos finances par le biais de divers outils et services.

Un certain flux de revenus récurrent de base devrait être les abonnements des organisations professionnelles, équivalent à ce qui serait le salaire d'un de leur Cadre Supérieur expatrié, que théoriquement elles enverraient à notre bureau dans l'écosystème de Casablanca afin de recevoir régulièrement à leur siège, des ressources à haute valeur ajoutée pour leurs entreprises membres. C'est cela la véritable économie de la connaissance et le partage des ressources. C'est en fait le travail que nous allons faire pour ces organisations. Mais nous gardons à l'esprit que les abonnements restent toujours un défi.

Les revenus principaux devraient provenir des frais et commissions que nous gagnerons directement auprès des entreprises, que nous aiderons à boucler une affaire ou qui bénéficieront des services et des outils que nous fournissons. Il s'agit d'une situation gagnant-gagnant où nous sommes payés à la livraison.

Dans un tel écosystème d'autres opportunités d'affaires se présenteront et nous devons les capturer pour gonfler notre chiffre d'affaires. Nous allons organiser des événements et forums tant à Casablanca que dans les pays de l'Afrique subsaharienne où nous travaillons.

D'autres services à valeur ajoutée incluent des services financiers comme l'affacturage, la compensation, le fiduciaire ainsi que le conseil pour les clients et plus d'activités pourraient être développées avec des experts de l'écosystème marocain et des communautés locales que nous ciblons.

Prière de nous contacter pour plus de détails.

Avec les prévisions financières actuelles **IP@CFC** sera auto-suffisante dès la fin de son premier exercice pour 2016.

Avec des frais fixe et de fonctionnement plutôt faibles, et avec pratiquement tous les plus gros engagements de marketing complétés dès la première année, **IP@CFC** devrait avoir un très haut niveau de rentabilité.

Management

Une équipe expérimentée au niveau du fondateur, des gestionnaires et de l'administration représente **IP@CFC** aujourd'hui et apporte une expertise dans les relations internationales et la promotion des investissements, le commerce, le développement des affaires en Afrique et le marketing. **IP@CFC** a déjà identifié des professionnels panafricains, et des leaders pays, qui rejoindront le Bureau de Casablanca et les nœuds de notre réseau international début janvier 2015.

Accélérez vos affaires avec les profils le plus complet d'IP@CFC sur le business des challengers d'Afrique, leurs staffs et leurs entreprises.



Fondateur Président et DG: Célestin K. Gouanou (1966) apporte à **IP@CFC** plus de 20 ans d'expérience dans la promotion des investissements, la vente et le marketing, avec une priorité sur la mise en place des nouvelles structures d'affaire et des équipes multinationales. Auparavant il a occupé des postes commerciaux et de gestion avec Ndaya Business development SARL et a travaillé comme Corporate Sales & Marketing Coordinator à Telecel International SA, pour qui il a ouvert de nouveaux bureaux et développé les marques, les canaux et les stratégies de marché en Europe et en Afrique. Il a une expérience entrepreneuriale dans le traitement des opérations transnationales africaines et sur les questions technologiques pertinentes. Il est expert-conseil pour des entreprises internationales désireuses de pénétrer les marchés subsahariens notamment auprès d'un très grand groupe dont le chiffre d'affaires dépasse 100 milliards de dollars US.

Les premiers membres qui ont plusieurs années d'expérience dans le secteur privé africain, l'administration locale, la gestion de projets et de technologies vont rejoindre la société et le conseil d'administration. Parmi eux, nous voyons un profil comme M. Guy Mbengue, MBA INSEAD, directeur général d'APEXCI (Association pour la Promotion des Exportations de Côte d'Ivoire) et grand ouvrier de « Côte d'Ivoire is back... » dans l'AGOA et le Millennium Challenge Corporation.

Besoin en Capitaux et Stratégie de Sortie

En décembre 2014, le fondateur d'**IP@CFC** veut organiser un tour de table de de financement avec un groupe d'investisseurs privés ou Business Angels, qui pourront fournir US\$ 1'000'000 pour le déploiement complet et les frais généraux. Les fonds serviront à établir l'entreprise, à commencer le développement de la société, confirmer les membres clés de l'équipe de direction et lancer la campagne de marketing avec un groupe restreint d'entreprises. Nous sommes ouverts pour la stratégie de sortie.

Le présent résumé confidentiel (le "Résumé") contient des informations propriétaires non publiques au sujet d'**IP@CFC** (la « société ») et est fournie exclusivement à titre confidentiel. Les informations contenues dans ce document ont été obtenues de la société et d'autres sources et ont été établies uniquement dans le but de fournir aux parties intéressées des informations générales pour les aider dans leur évaluation des opérations de la société. Aucune représentation ou garantie, expresse ou implicite, n'est faite par l'entreprise ou ses représentants quant à l'exactitude ou l'exhaustivité de ces informations ou toute autre communication écrite ou orale, transmise ou mise à la disposition pour un futur investisseur dans la société. Aucune information contenue dans le résumé, est ou doit être prise comme une promesse ou représentant des performances passées ou futures de l'entreprise. Toute estimation ou projection contenue dans ce document a été préparée par ou issues des informations actuellement disponibles dans l'entreprise et implique un peu d'analyse et de jugement objectif et, par conséquent, aucune représentativité ou garantie n'est donnée quant à leur réalisation. Seules les garanties faites dans un accord d'investissement définitif, écrit et sous réserve des limitations et des restrictions qui pourront être spécifiées dans les présentes, pourront avoir un effet légal et contraignant.

Les destinataires de ce résumé acceptent que toutes les informations contenues dans ce document sont de nature confidentielle ; qu'ils les traiteront de façon confidentielle, et ne seront pas, directement ou indirectement communiquées ou ne permettront à leurs agents, représentants, employés, dirigeants, administrateurs ou sociétés affiliées de divulguer de telles informations et qu'ils utiliseront le résumé et toute information s'y rapportant uniquement pour évaluer une transaction d'investissement spécifique dans la société et à aucune autre fin. Si un destinataire de ce mémorandum ou la société choisit de ne pas procéder à une opération avec l'autre, tel destinataire renverra ce résumé et tout autre matériel relatif à la société qu'il/elle aurait reçu de l'entreprise ou de ses associés, sans en conserver de copie.

La société se réserve le droit de négocier avec un ou plusieurs investisseurs potentiels, à tout moment et à conclure un accord définitif pour un investissement dans l'entreprise sans préavis au destinataire ou d'autres investisseurs potentiels. La société se réserve également le droit de résilier, à tout moment, d'avantage de participation ou processus de proposition de recherche par une partie et de modifier les données, de documentation, de confidentialité et d'autres procédures à tout moment et sans fournir de raison pour cela.

Les destinataires de ce résumé sont chargés d'effectuer leur propre analyse indépendante de toute transaction proposée et de vérifier indépendamment les informations contenues dans ce document. Chaque destinataire accepte de ne pas communiquer avec les dirigeants, administrateurs, employés, représentants, agents, clients ou filiales de la société sans

l'accord préalable de la société.

Tout litige découlant d'ici entre toutes les parties est régi par le droit suisse et est soumis à la compétence exclusive des tribunaux du Canton de Genève, en Suisse.

Notes:

Casablanca Finances City (<http://www.casablancafinancecity.com/>) (CFC) a été classée en septembre 2014, place financière numéro deux dans toute l'Afrique, derrière Johannesburg et par le Global Financial Centre Index de Londres. CFC veut attirer les investisseurs (Institutions financières, Compagnies multinationales), ceux de la « global economy » avec l'éclairage spectaculaire du GFCI et en particulier ceux des régions arabes du Gulf, qui tous ou en tout cas pour la plupart passent aujourd'hui par le Maroc et Casablanca Financial City qu'ils voient de plus en plus comme le Hub économique et financier dédié à l'Afrique. Nous n'oublions pas les efforts personnels de SM le Roi Mohamed VI pour renforcer les liens économiques entre le Royaume Chérifien et l'Afrique subsaharienne à travers plusieurs visites sur le continent.

Le but du GFCI, Global Financial Centres Index, (<http://www.zyen.com/research/gfci.html>) est d'examiner les principaux centres financiers dans le monde en termes de compétitivité.

CKG & PARTNERS est le bras de collaboration d'Africa Hub Geneva (<http://africahubgeneva.net/>) qui permet aux entreprises africaines de bénéficier de l'expertise que l'on trouve à Genève.