



CICP MAG

VOTRE PUBLICITÉ À TRAVERS LE MONDE

CICP MAG N°03 Août -Septembre 2020 / 1 | Version numérique: www.cicpgroup.com

*Financement des
projets d'entreprises*

Page:

Où trouver mes fonds
ière partie

*Opportunités
d'affaires*

Page:

En pleins cœur
de la France

Entreprendre

Page:

Zoom sur les
métiers porteurs
d'avenir



FREDDY ZANGA:
L'ambassadeur pour le
développement des
entreprises africaines

100%
GRATUIT



Votre publicité à travers le monde.

Annonces, profitez de nos espaces publicitaires à des prix préférentiels et touchez directement votre cible quelque le continent.

EDI TO

Par Freddy Dominique ZANGA,
Président Fondateur de la CICP



La CICP est une plateforme associative internationale de responsables d'entreprises déclarée à la Préfecture de Paris depuis le 10 mai 2003.

À travers une fiche signalétique et le paiement d'une cotisation, elle permet à ses entreprises adhérentes et ses partenaires de communiquer dans les milieux d'affaires internationaux toute l'année autour de leurs produits et services, leurs recherches, leurs attentes, leurs demandes, sans nécessairement avoir envie de se déplacer ou d'être physiquement présent.

À moindre coût, la CICP vous propose donc désormais cette revue économique bimensuelle qui est un véritable support de communication pour les entreprises voulant communiquer, présenter leurs produits et services ou souhaitant nouer des partenariats techniques, industriels, commerciaux et stratégiques à l'international.

Tiré en 10.000 exemplaires, il sera donc distribué lors des grandes rencontres économiques internationales auxquelles nous participons ou celles que nous organisons en Afrique, en Europe et à travers le monde. Vous avez donc désormais cette publication qui mutualise la communication commerciale des entreprises afin de leur permettre une ouverture à l'international à des tarifs défiant toute concurrence lorsqu'on sait le coût d'un seul voyage à l'étranger.

Saisissez donc cette opportunité pour vous faire connaître et prospecter à l'international à l'heure où toutes les entreprises peuvent s'ouvrir et conquérir les parts de marchés à l'étranger.

SOMMAIRE



Président-Fondateur, directeur de la publication:
Freddy Dominique ZANGA

Réalisation et Rédaction:
Félicie OTELE

Maquette/ Infographie:
Joseph KAMGUJA

Publicité:
Direction Commercial et Marketing CICP GROUPE

Impression:

Distribution:
CICP GROUPE

Rencontre avec...

Freddy Dominique ZANGA

Président-Fondateur de la CICP & Consultant Sénior.

L'ambassadeur pour le développement de l'Afrique nous expose brièvement son parcours, parcours de combattant.



Ma passion, mon métier.

kennedy, la plus prestigieuse de la ville de Yaoundé au CAMEROUN.

Vous dirigez depuis quelques années une entreprise, dites-nous en plus sur votre cursus professionnel ?

Bonjour à tous les lecteurs, Merci pour cette opportunité que vous m'offrez de parler de mon cursus professionnel. Après quelques années passées à l'Université de Yaoundé Ngoa Ekellé en Faculté de Lettres Modernes Françaises et une courte incursion dans le monde des Assurances à I.I.A. (Institut International des Assurances) et à la fermeture de la plus grande compagnie camerounaise d'Assurances(AMACAM), qui m'employait, j'ai décidé d'interrompre ma formation et de me reconvertir. C'est ainsi que j'ai mis sur pied un club international de correspondances afin de favoriser des échanges épistolaires, culturels et académiques dénommé AMICALE INTERNATIONALE (AMI) qui est devenu INTER EUROPE CONTACTS (IEC) à travers une collaboration avec une association française basée dans Le Barcarès (66 420) dans les domaines culturels, mais aussi économiques et commerciaux. Nos bureaux se situaient alors à l'immeuble Saladière, avenue

Pourquoi avoir choisi de vous installer en Europe pour promouvoir les entreprises africaines plutôt que de vous installer en Afrique ?

Nous avons choisi de nous installer en Europe à Paris, carrefour touristique, économique et culturel mondial car, nous avons estimé que la promotion de l'Afrique se fait là où on ne connaît pas l'Afrique. Comment vouloir faire connaître l'Afrique en restant en Afrique ?

Aussi, au fil du temps, notre association est devenue une institution de référence dans le domaine économique et commercial au Cameroun, en Afrique et à l'international. Nous avons donc choisi de nous installer en occident afin d'être au cœur des opportunités et recevoir des demandes du monde entier. Paris s'est avérée comme ville stratégique. Et aujourd'hui, nous nous rendons compte de la valeur ajoutée de ce choix. Plusieurs investisseurs et entreprises européennes et même d'Asie, d'Amérique nous contactent pour avoir

plus d'informations sur le continent. Ils s'y intéressent de plus en plus et veulent s'y rendre. La CICP fait donc un travail de terrain, de proximité, tout comme certaines organisations européennes ont leurs bureaux relais et de promotion de leurs activités en Afrique. Un travail de conquête nécessite une présence permanente.

Quelle est l'activité principale de votre entreprise ?

L'activité principale de la CICP est la mise en relation, le rapprochement de l'offre et la demande, susciter la création des partenariats industriels, commerciaux, techniques et économiques entre les entreprises de tous secteurs, de toutes tailles et de tous pays.

Les autres prestations de la CICP sont :

- Annuaire des entreprises
- Événementiel : voyages et rencontres économiques
- Conseil, Accompagnement,
- Recherche de financement pour les entreprises et les gouvernements.

Quels sont les différents pays où vous êtes implantés ?

Nous avons dans différents pays des partenaires et des implantations : Cameroun, Algérie, Côte d'Ivoire, Bénin, Mali, Sénégal, Burkina Faso, Turquie, France, Argentine, Portugal, Italie, Angola, Suède, Inde, Canada, Dubaï, Singapour.

Les rapports humains dans une entreprise sont difficiles à gérer, quelle est votre méthode quand on sait que vous êtes à la tête d'une entreprise internationale c'est à dire ayant des succursales un peu partout dans le monde. Comment parvenez-vous à

gérer ?

L'entreprise n'est pas très différente de la vie en famille. Il faut apprendre à se connaître et y aller progressivement pour mesurer le degré de fiabilité et de sincérité des partenaires et des collaborateurs. Vous avez des personnes qui ont de très bons CV, mais avec de très mauvaises intentions. Si vous regardez la mobilisation en Argentine lors de la conférence, c'est le travail de notre représentant sur place, Monsieur Ezékiel Agustín VEGA qui a remué son carnet d'adresses pour mobiliser des personnalités de son pays. C'est une réussite que nous lui dédions, nous le lui devons en particulier. Voilà comment nous arrivons à jauger l'implication, le dévouement de nos collaborateurs. Les rapports dressés sont aussi importants. Si vous n'êtes pas mis en relation avec des responsables d'entreprises ou très peu, cela atteste un blocage, un manque de transparence. Nous prenons le temps d'apprécier le potentiel, la méthode de travail du collaborateur pendant quelques mois.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans la gestion quotidienne de votre entreprise ?

Les difficultés sont surtout le fait d'être dans un secteur qui a toujours été celui des structures institutionnelles, financées et soutenues par les Etats, nous voulions aussi nous exercer dans ce domaine. Nous avons du mal à nous positionner car il nous est beaucoup demandé, les mêmes standards d'installation cossus. Hors, nous à la CICP sommes une initiative privée, ambitieuse et dynamique, avec un budget de départ très limité.

Quel a été votre grand coup de bol depuis le lancement de votre entreprise ?

Nos grands coups ont été plusieurs organisations de la participation du Cameroun à la Foire de Paris Porte de Versailles en Avril 1999 et 2000 et surtout l'organisation du voyage d'affaires du Cameroun en TURQUIE en Juin 2013 : <https://www.youtube.com/watch?v=ONdsLMRL-rl>

Pouvez-vous nous raconter l'histoire de l'installation qui a été la plus difficile au niveau réalisation ?

Le plus difficile a été notre lancement au Cameroun de notre entreprise car plusieurs personnes ne comprenaient notre nouvelle offre toujours avec un budget encore plus limité. Il fallait déjà bien expliquer le mécanisme, le fonctionnement, les avantages.

La crise actuelle a-t-elle affecté vos finances, votre manière de travailler ? Vos rapports clients et collaborateurs ?

Bien entendu, notre activité a été touchée au plus haut point. Car, nous sommes dans la mise en relation des entreprises et ces entreprises étaient inactives. Aussi, notre prestation d'organisation d'événements économiques était interdite. Il devient donc impossible d'avoir une trésorerie forte. Nous avons revu la manière de travailler en mode veille depuis la maison.

Comment parvenez-vous à continuer à faire tourner votre entreprise ?

Notre entreprise est d'abord une passion. Etre en relation avec des personnes, réunir du monde, mettre en relation, voir des personnes heureuses

et aussi pouvoir leur apporter de l'aide est notre raison d'être. Notre entreprise est créée dans le but d'assouvir notre passion. Etre payé par la suite n'est que cerise sur le gâteau. Nous ne courons pas après l'argent, le gain quoique nous sommes persuadés que si nous faisons bien notre prestation, cela peut aisément nourrir son homme. D'où, ces nombreuses années de sacrifice !

Quel conseil pouvez-vous donner aux lecteurs qui veulent se lancer dans la création d'entreprise ?

Le premier conseil est d'aimer ce qu'on fait. C'est ainsi qu'on le fera contre vent et marées. Aussi, que votre activité apporte une solution à une préoccupation de plusieurs personnes. C'est ce qui justifiera la création de votre entreprise. C'est ainsi que vous gagnerez de l'argent en vous amusant. Je me souviens d'un voyage à Izmir en TURQUIE où un client est venu me payer son solde pendant que nous étions dans la piscine du Sheraton entrain de nous amuser. Dire que je gagnai de l'argent en m'amusant m'a d'avantage fait comprendre qu'il faille faire de sa passion son métier !

Merci pour cet entretien M. Freddy Dominique ZANGA nous souhaitons beaucoup de choses merveilleuses à votre association

Félicie OTELE



Entreprendre Zoom sur les métiers porteurs d'avenir

L'INDUSTRIEL

Historiquement, le terme "Industrie" a d'abord désigné l'habileté à faire quelque chose puis désigné la pratique d'une activité manuelle. Le sens s'est ensuite élargi pour englober toute forme d'activité productive. Il a, par la suite, désigné tout un secteur regroupant l'ensemble des activités socio-économiques tournées vers la production en série des biens ou des services. Les métiers de l'industrie sont très divers car ils interviennent depuis la conception d'un produit à sa fabrication en série, jusqu'à sa commercialisation. Avion, cœur artificiel, satellite, smartphones, drones ou encore produits électroniques, sont tous des biens de production sophistiqués et valorisants, issus des métiers de l'industrie. Les entreprises industrielles sont donc des sociétés de taille plus ou moins importante, petites et moyennes entreprises, sociétés artisanales ou géants de l'industrie.

QUELLES FORMATIONS POUR LES METIERS DE L'INDUSTRIE ?

Vous êtes passionné par le domaine de l'industrie ? Il existe un grand nombre de

formations qui permettent d'accéder aux métiers de l'industrie. Il est important de bien préciser votre projet professionnel pendant votre formation car le secteur industriel demeure vaste et comprend de nombreuses professions différentes les unes des autres. Les niveaux de formation demandés s'étendent du CAP ou bac professionnel, ainsi qu'aux BTS et DUT, jusqu'au diplôme d'ingénieur. Une fois les études terminées, il sera possible d'intégrer le monde professionnel ou bien de poursuivre votre chemin dans l'enseignement supérieur en fonction de votre niveau et de votre objectif professionnel. L'industrie offre de nombreux débouchés sur le marché du travail, elle a besoin d'une main d'œuvre de plus en plus qualifiée. De plus les objectifs des entreprises industrielles sont en synthèse, les suivantes : Moderniser et diversifier l'économie nationale ; Augmenter les exportations ; Générer de façon significative l'emploi

NB : Il est indispensable de suivre une formation scientifique à la base et de poursuivre dans des écoles qui sont à même de former dans le métier.

DEBOUCHES DES METIERS DE L'INDUSTRIE

- Gestionnaire de lignes
- Chargé de la planification et du suivi des opérations de fabrication
- Chargé de la qualité
- Architectes géomètres en carrosserie
- Concepteurs industriels
- Responsable productique
- Responsable GMAO
- Chef d'équipe d'intervention et de diagnostic technique
- Responsable de service ou d'équipe en maintenance
- Contrôleur technique
- Responsable gestion de production...

DIFFERENTS TYPES D'INDUSTRIES

Le secteur industriel est varié et en prise avec les évolutions de la société et de l'économie en général. Au Maroc et en France pour ne citer que ceux-là en exemple, les domaines industriels sont très diversifiés et se développent. Ils vont de l'agroalimentaire à l'automobile tout en passant par l'industrie du textile, l'industrie des biens d'équipements, la métallurgie, l'industrie du bois et du papier, la construction, l'extraction minière, l'industrie électronique, les énergies renouvelables, l'industrie aéronautique Alimentation, et bien d'autres encore.

METIERS OUVERTS A TOUS, FEMMES ET HOMMES

L'essor des technologies a réduit la part des métiers industriels nécessitant auparavant une certaine force physique et mobilisant plus traditionnellement les hommes. Avec l'évolution des

processus et des normes de fabrication, les femmes sont désormais majoritaires dans certains secteurs, tels que : « la pharmacie, l'horlogerie ou encore la micro-industrie ».

UN SECTEUR INTERESSANT POUR LES INVESTISSEURS ET ENTREPRENEURS

L'industrie conserve un rôle crucial de locomotive dans l'économie. Par ses consommations intermédiaires (les produits qu'elle utilise dans le cadre de ses processus de production), elle fait souvent travailler de nombreux autres secteurs. Elle offre ainsi de nombreuses perspectives de carrière aussi bien qu'en salarié(e) qu'en entrepreneur(e). Le domaine étant particulièrement concerné par les évolutions permanentes, liées au progrès technique et aux technologies émergentes, mobilisant de nouveaux savoir-faire. En outre, des opportunités d'évolution professionnelle vers des fonctions d'encadrement (contremaitre, chef d'équipe, chef d'atelier) sont souvent offertes aux salariés de l'industrie. Ces derniers peuvent également s'orienter vers la reprise ou la création d'une entreprise. Quelle que soit sa spécialité et son domaine d'expertise en ce moment-là, certaines qualités humaines sont indispensables pour exercer dans le secteur de l'industrie, à savoir rigueur, sens de la précision, sens de l'observation et réactivité, capacité de gestion, d'écoute et aisance communicationnelle. Et surtout, de savoir anticiper les changements et s'y adapter.

Opportunités d'affaires



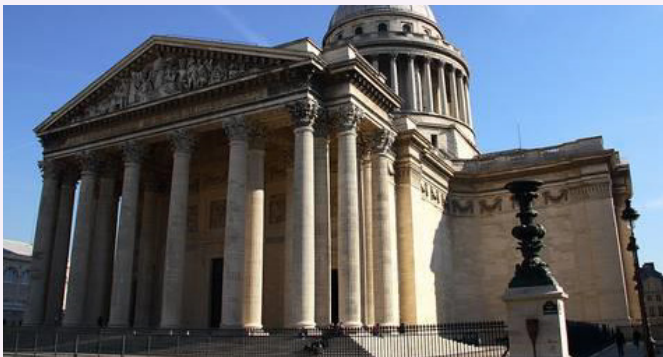
**HOTEL 04 ETOILES
A VENDRE**

**04 stars hotel
For sale**

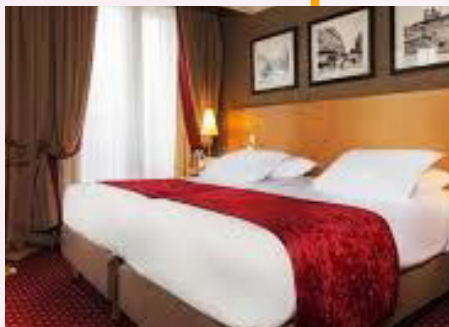
**25
M. €**

Au cœur de Saint-Michel, quartier historique et tendance de la capitale, proche de Notre Dame de Paris se trouve l'Hôtel **** Paris constitué d'élégantes chambres et suites sur une surface totale de 1000 m2.

In the heart of Saint-Michel, the historic and trendy district of the capital, close to Notre Dame de Paris, is 04**** Paris hotel made up of elegant rooms and suites on a total surface of 1000 m2.



• 39 Chambres et suites



Les 39 chambres et suites offrent aux visiteurs un calme exceptionnel en plein Paris, alliant raffinement style Haussmannien et esprit contemporain. Notre immeuble est même classé aux « Bâtiments de France » du fait de son intérêt historique et architectural, et fait ainsi parti du patrimoine protégé de Paris.

The 39 rooms and suites offer visitors an exceptional calm in the heart of Paris, combining refinement Haussmann style and contemporary spirit. Our building is even classified as a «Bâtiments de France» because of its historical and architectural interest, and is therefore part of the protected heritage of Paris.

• 01 Espace terrasse et restaurant



Vous êtes intéressé(e)s
Merci de nous envoyer une intention d'achat : contact@cicpgroup.com

You are interested
Please send us a purchase intention contact@cicpgroup.com



Financement des projets d'entreprises

première partie: **Où trouver des fonds pour financer son entreprise.**

our démarrer une activité ou pour développer son projet, à un moment donné, on a besoin des fonds nécessaires. Quels pourraient donc être les différents canaux de financement d'un projet d'entreprise ? Où trouver les fonds nécessaires ? Quels sont les atouts et les défauts

des différents types de levée de fonds ? Dans cet article, nous allons vous présenter les différentes options pour trouver des fonds. Il en existe plusieurs mais nous vous parlerons de 07 techniques. Et pour cette sortie de magazine, nous amorcerons par la première technique.



LE «LOVE MONEY»

Interprété en français par “l’argent de l’amour” ou également par le nom “3F : Friends, Family et Fools”. Traduit littéralement par “amis, famille et passionnés”, il s’agit d’une sorte d’épargne « affective » car elle permet à vos proches, à vos amis, à votre famille ou encore à vos collègues, voire à vos relations, de vous prêter de l’argent à condition de réussir à les convaincre ce qui n’est pas toujours facile même avec des proches. Il s’agit de l’argent que des proches vont investir plus par «amour» et confiance en vous que pour des objectifs de rentabilité. Le love money est l’une des premières sources de financement pour créer ou reprendre une entreprise. Il a ses avantages et son petit lot d’inconvénients, qu’il vaut mieux avoir en tête lorsque vous vous lancerez dans cette aventure.

A) AVANTAGES DU LOVE MONEY

Le Love Money présente beaucoup d’avantages. Les entrepreneurs

peuvent constituer un capital, que les banques n’auraient peut-être pas permis, ou à des taux bien supérieurs à ceux pratiqués en love money.

Le Love Money crédibilise l’entrepreneur en recherche de financement. Grâce à cette pratique, l’entrepreneur peut tester son idée, valider son business model ou le modifier en conséquence, communiquer sur son entreprise et attirer d’éventuels financeurs.

Aussi, le Love Money rassure les infrastructures bancaires : Si l’entourage et les proches de l’entrepreneur prêtent leur argent et croient au projet, la banque sera en pleine capacité de se dire que le projet mérite attention et intérêt. Une entreprise qui a constitué son capital grâce au Love Money prouve qu’elle a su convaincre ses proches, chose peut-être la plus difficile lorsque l’on crée son entreprise.

Le « love money » a l’avantage d’être rapide à trouver : En général, la prise de décision pour ce type de financement sera plus rapide que celle de tout autre investisseur. De plus, vous connaissez

généralement la situation de vos proches et il vous sera facile d'identifier rapidement qui sera en mesure ou non de potentiellement financier la création de votre société. Enfin, a priori, les membres de votre entourage vous font confiance. C'est autant de temps de gagner.

Le « Love money » est aussi idéal pour financer des petits projets qui ne nécessitent pas un apport initial conséquent.

Le love money est fondé sur la confiance, même s'il ne sera pas toujours simple à convaincre, votre entourage aura la plupart du temps, la foi en vous et n'aura pas comme simple objectif la rentabilité de leur investissement. Vous devez mettre en avant les forces de votre projet, ainsi que les perspectives d'avenir, afin d'obtenir leur confiance, mais pensez aussi à bien expliquer les faiblesses et les risques encourus, pour créer une relation de confiance saine et durable.

C'est une véritable alternative aux autres sources de financement, les investisseurs inconnus étant plus difficiles à convaincre que vos proches.

Le love money vous permettra de vous lancer et, par la suite, incitera ces investisseurs inconnus à vous faire confiance, puisqu'ils apprécieront la prise de risque effectuée par vos proches.

Toutefois, il y a quelques précautions à prendre dans le cas où cela relève d'un emprunt. La relation entre le prêteur et l'emprunteur doit être clairement définie juridiquement et personnellement afin d'éviter tout problème. Il est souvent recommandé d'accepter les fonds de ses 3F uniquement si ceux-ci acceptent consciemment de pouvoir les perdre

sans engagement. Ce qui nous conduit au volet des défauts de cette technique :

B) INCONVENIENTS DU LOVE MONEY

Un conflit potentiel avec vos proches. Il faut être conscient qu'emprunter de l'argent à sa famille peut aussi créer des tensions familiales. Nous vous conseillons donc de bien définir au préalable les modalités de remboursement et si possible sous forme de document qui servira en cas de litige (pacte d'associés par exemple). Il vous faudra bien préciser qu'il s'agit d'un investissement risqué et que potentiellement, ils peuvent tout perdre !

Un financement limité. Le love money ne permet pas de lever une somme importante. Il faudra donc trouver des sources de financement complémentaires lorsqu'il s'agira de développer davantage votre activité...

Conseil

Si votre projet ne demande pas beaucoup de ressources, le « love money » est un très bon moyen pour démarrer votre activité car vous gagnerez beaucoup de temps comparativement aux autres méthodes de financement. Aussi, avant de solliciter vos proches pour le financement de votre projet, il vous faudra réaliser un business plan financier, afin de déterminer vos besoins en trésorerie sur vos premiers mois d'activité. Pensez-y au moment de monter votre boîte !

Prochaine technique de financement à lire dans notre prochain numéro.

Conseils et motivations entrepreneurs



PIEGES A EVITER LORSQU'ON SE LANCE DANS L'ENTREPRENARIAT

Se mettre à son compte est une chose, mais comment assurer la croissance de sa boîte en est une ? Voici quelques pièges à éviter que nous avons déniché pour vous garantir votre succès qui nous incombe.

- **Rester figé(e) sur l'idée des autres**

Pour assurer votre réussite en tant qu'entrepreneur, vous devez vous distinguer des autres. Vous pouvez vous inspirer d'une bonne idée qu'un autre a eue cela ne dérange en rien.

Mais partez de cette idée pour y ajouter votre touche, votre plus-value afin de la rendre encore plus intéressante.

- **Se précipiter**

L'enthousiasme est sans aucun doute un avantage indispensable de tout entrepreneur. Vous souhaitez, le plus rapidement possible voir votre idée se transformer en succès. C'est un bon état d'esprit mais attention car en dépit votre engouement et motivation, vous devez tenir compte d'un certains nombres choses et en mettre

d'autres en question. Genre avoir du financement au moins pour tenir les trois premiers mois ou plus, un business plan élaboré, connaître les besoins du marché et sa cible ce sont là des informations que vous ne pouvez copier comme idée a moins que vous vous y mettiez vous-mêmes à avoir réponses. Si vous ne passez pas en revu certains paramètres, il se peut que votre public cible n'accueille pas votre service ou votre produit avec l'enthousiasme que vous espérez car similaire à ceux ayant donc également les mêmes failles

- **Vouloir faire tout, tout seul**

De nombreux entrepreneurs négligent souvent un facteur important au sein de l'entrepreneuriat : la plus-value des autres. En tant qu'entrepreneur, il importe que vous vous fassiez assister ou accompagner par d'autres personnes. S'entourer des bonnes personnes ayant une certaine expertise dans les domaines que vous n'avez pas à bel et bien un rendement prometteur sur votre entreprise. Un entrepreneur même s'il peut tout faire seul va à un moment craquer sous le poids du travail à effectuer. Vous devez voir le fait de vous faire assister comme une opportunité d'apprendre des autres et d'utiliser ces connaissances dans le développement de votre entreprise.

- **Absence de vision**

Fort est de constater que, les nouveaux entrepreneurs se préoccupent essentiellement de trouver un acheteur pour leur service ou produit lorsqu'ils vous parlent du démarrage de leurs

activités. Malheureusement cela n'est pas suffisant pour la croissance d'une entreprise. Il leur manque une vision à long terme à savoir quelles actions par exemple à entreprendre pour atteindre leurs objectifs ? Comment voir son entreprise dans le futur ?

- **Minimiser l'enjeu**

Démarrer une nouvelle entreprise avec succès demande beaucoup de temps, d'énergie et d'application. En Outre toutes les formalités administratives, trouver un bon équilibre entre votre vie professionnelle et votre vie familiale etc.

C'est pourquoi il importe d'en évaluer suffisamment l'impact et d'impliquer des personnes de confiance ayant un minimum d'expériences dans ce processus.

Vous souhaitez vous faire accompagner ?

Contactez-nous:

TEL +33 666 20 94 63

**E-MAIL : contact@cicpgroup.com
association.cicp@holmail.fr**

SITE WEB: www.cicpgroup.com

**LOCALISATION GEOGRAPHIQUE: 66,
AV. des Champs Elysées 75008 Paris**

Annnonce

COMPTE RENDU DE LA CONFERENCE-CONVIVIALE ARGENTINE –AFRIQUE

“Promotion des échanges économiques”

Le 10 juillet 2020, s’est tenue en ligne, la conférence d’échange convivial sur : « la promotion des échanges économiques entre l’Afrique et l’Argentine pays invité à cette rencontre ». Cet événement a été organisé conjointement par la Chambre Internationale pour le Conseil et la Promotion des Entreprises en abrégé « CICP » et son Président Fondateur M.Freddy Dominique ZANGA, l’Ambassadeur pour le développement de l’Afrique”

La conférence s’est donnée comme objectif de créer des parcelles de collaborations entre l’Afrique et l’Argentine dans les domaines agricole, de l’élevage en particulier et dans les autres secteurs en général.

Parmi les participant(e)s, on comptait des experts et spécialistes renommé(e)s de l’Argentine d’un côté et d’un autre coté les experts et entrepreneur(e)s africain(e)s et de la diaspora africaine.

Deux heures ont permis d’identifier les besoins des uns et des autres, de considérer une possibilité de formation et de transfert des technologies avec l’Argentine, de créer une interconnexion et pour finir, une perspective de mise en place d’un partenariat gagnant-gagnant.

1) L'identification des besoins entre le continent africain et l'Argentine

Les intervenants se sont exprimés très positivement sur la nécessité d'identifier les ressources dont chacun aurait besoin pour mettre sur pied une offre répondant aux demandes réciproques. Cette nécessaire et très utile synthèse englobe et compare les perspectives, relie les échanges économiques et le développement avec le bien-être. Mme Patricia a évoqué une exigence fondamentale qui sous-tend la question du type d'agriculture que propose l'Argentine à l'Afrique regroupées autour de la formule : « Est – ce de l'agriculture intensive ou bio qui est proposée à l'Afrique car selon elle l'Afrique souhaite avant tout conserver une agriculture bio. L'Afrique regorge elle aussi des productions agricoles pas connues à l'international qui pourraient par exemple commencer par intéresser l'Argentine ?

Seulement là ne sont pas les véritables problématiques du continent africain. L'Afrique fait face à un manque d'expertise ou de formation dans le domaine agricole sans parler de son manque criard d'usines de transformation de ses produits locaux.

Ce qui nous conduit à la deuxième partie de cet échange.

2) Possibilité de formation et de transfert des technologies avec l'Argentine

L'un des obstacles qui freinent le développement de l'agriculture et de l'élevage en Afrique est l'absence des industries et d'une main d'œuvre qualifiée. Avec la crise sanitaire qui sévit actuellement dans le monde provoquant la fermeture des frontières, certains états africains ne sont plus en mesure ni de se ravitailler sur le plan agricole, ni de consommer leurs produits qui s'abiment faute d'usines de stockage et de transformation a soulevé Mme Patricia. L'Argentine s'est engagée à mettre son expertise à la disposition des africains, de soutenir et de les accompagner dans le processus d'industrialisation de leur agriculture et donc de création sur place d'usines de transformation.. S'en suivra des formations pour résoudre le problème de manque de mains d'œuvres ce qui favorisera une floraison de création d'emploi.



3) **La création d'une interconnexion**

M Freddy ZANGA, l'homme de vision pour une Afrique émergente voudrait que l'offre et la demande soient le moteur de création des interconnexions par le biais de ses pôles qui existent depuis 2003, CICIP EXPERTISE (accompagne les entreprises et les gouvernements africains dans leurs recherches de partenariats, commerciaux, industriels, techniques, financiers et stratégiques...) et CICIP BUSINESS & ÉVÉNEMENTIEL (plateforme de mise en relation, d'organisation de Conférences, de forums économiques, de foires et salons internationaux ou des événements à la carte...) en vue de faciliter les échanges entre l'Argentine et le continent africain.

M. Freddy ZANGA a mis en exergue deux cas de forte demande des africains pour appuyer la nécessité d'une collaboration : « la Chambre de l'Agriculture du Cameroun avec tous ses agriculteurs ont exprimé le souhait d'avoir si possible recours à des formations avec nos pays partenaires mais aussi de trouver un fournisseur pour des commandes allant dans les deux sens». Cependant, il est important et crucial de préciser que l'Afrique importe beaucoup de biens (alimentaires) , mais ne produit pas suffisamment pour satisfaire la demande de sa population qui est de près d'un milliard. Ces deux exemples sont des cas concrets de motivation de création des rencontres multisectorielles et d'interconnexion qui peuvent naître entre l'Argentine et l'Afrique.

4) **Mise en place en place d'un partenariat futur.**

Compte tenu des besoins des uns et des autres, Mme Cécilia LLABRES et son équipe ont proposé à M Freddy ZANGA de faire une proposition de partenariat

afin qu'ensembles ils étudient les coûts et comment s'organiser pour pouvoir mettre en place ce type de séminaire et de formation.

Voilà ainsi un nouveau partenariat en cours pour l'émergence de l'Afrique plus précisément dans le domaine agricole. Pour ceux qui ne les savent pas, LACHAMBRE INTERNATIONALE pour le Conseil et la Promotion des Entreprises (CICP), est une institution internationale regroupant des responsables d'entreprises de plusieurs pays et de différents secteurs afin de favoriser les échanges, le rapprochement de l'offre et de la demande, la mise en avant des entreprises qui recherchent une visibilité internationale ou qui sont à la recherche de parts de marché à l'étranger.

MERCI à tous les participants et un merci particulier à M. Ezéquiél VEGA coordonnateur de cette conférence.

ABONNEZ-VOUS à notre page Facebook (Chambre Internationale pour le Conseil et la Promotion des Entreprises) pour être informé à temps réel sur la prochaine conférence

Félicie OTELE

Agenda 2020 CICP 2021

SEPTEMBRE 2020

6ième édition NATURALLIA 2020

Du 1er au 3 septembre 2020 au CANADA à Val-d'Or plus de 30 délégations

Ce forum trilingue (espagnol, français et anglais) estime à plus de 300 les participants est une plateforme permettant à des fournisseurs de créer des réseaux, de former des partenariats et des alliances avec d'autres clients dans un contexte où les règles du commerce sont en changements profonds. Il regroupe les principaux acteurs des industries des Ressources naturelles et énergies renouvelables.

Vous y retrouvez des centres de recherche, des organismes gouvernementaux, des entrepreneurs des Premières nations, des utilisateurs, des exploitants et des transformateurs des secteurs miniers, forestier et de l'énergie ainsi que des spécialistes de la Nordicité.

ALIMENTARIA

Du 14 au 17 Septembre 2020 à Barcelona – Gran Via Venue ESPAGNE

Alimentaria est l'événement international historique pour tous les professionnels de l'industrie de l'alimentation, des boissons et de la restauration et représente une date incontournable avec l'innovation, les dernières tendances et l'internationalisation du secteur.

Alimentaria 2018 renforcera les valeurs uniques qui la distinguent: internationalisation, innovation, gastronomie et spécialisation sectorielle.

Le salon présentera également une offre très attrayante basée sur des marchés clés pour l'industrie alimentaire et leurs tendances de consommation. Lors de la prochaine édition, le salon augmentera la gamme d'options pour les exposants de participer et de multiplier leurs opportunités d'affaires.

SEPEM INDUSTRIES

29 Septembre au 1er Octobre 2020 à Avignon FRANCE

EURO COAST Foire Internationale et Congrès de la Peinture Porte de Versailles

Du 15 au 17 Septembre 2020

En tant que vitrine historique des industries des peintures, vernis, encres d'imprimerie, colles et adhésifs, Eurocoat rassemble les fournisseurs de revêtements, de matières premières, d'équipements et de services.

4th BUILDEXPO

6 au 8th October 2020 à Lagos

Nigeria construction and building material

We are delighted to announce NIGERIA BUILD EXPO is the only place to be if you are in construction sector. With key dedicated product groups you can be part of, there is no better time to secure your stand space for 2018!

NIGERIA BUILD EXPO has closed for the last edition in Africa with more than 81 companies from 10 countries and 4200 visitors. Exhibition & Workshop & B2B Meetings

EMEC EXPO pour la transformation digitale de l'entreprise, consacré à l'e-marketing

Du 18 au 22 Octobre 2020 au Parc des Expositions de Villepinte- Paris.

L'e-commerce, l'hébergement & cloud, l'internet mobile, les réseaux sociaux et l'affichage numérique. L'événement est basé sur le concept de salon/congrès et rassemble, durant 2 jours, les entrepreneurs et décideurs du monde du numérique qui viennent partager les innovations, les dernières tendances, leurs connaissances et leurs retours d'expériences lors de conférences et workshops.

C'est l'endroit idéal pour partager des connaissances, conquérir des clients et créer des synergies entre professionnels.

SALON INTERNATIONAL DE L'AGRO ALIMENTAIRE (SIAL)

Du 18 au 22 Octobre 2020 au Parc des Expositions de Villepinte- Paris.

Le rendez-vous mondial de l'innovation alimentaire.

Inscription 450 € / 298.000 FCFA (sans hébergement) et 950 € / 627 228 FCFA avec hébergement (Hôtels 4 étoiles du 17 au 23 Octobre 2020).

16e édition du SIANE

Du 20 au 22 Octobre 2020 au MEETT

(1er Salon Industriel du Grand Sud), Nouveau Parc des Expositions de Toulouse, 22 500 m2 sur un seul Hall, 650 tonnes de machines.

Artibat Rennes! Foire du bâtiment

Du 21. - 23. octobre 2020

Artibat est un spectacle haut régionaux pour la construction et des travaux publics et les métiers. Tout le monde de l'Ouest de la France participent à la construction converge sur le salon à la recherche du plus novateurs et les plus performantes des solutions, découvrir une gamme toujours croissante de produits, et de tenir des échanges avec les fabricants et distributeurs d'équipements et de produits.

En 2014, Au total les organisateurs saluaient pendant les 3 jours du salon, du 22. octobre au 24. octobre, environ 1006 exposants et 39184 visiteurs à l'Artibat à Rennes

SALON DES ENTREPRENEURS AFRICAINS

Du 24 et 25 Octobre 2020 à Paris

Plus qu'un salon, une véritable expérience ! Le Salon en chiffres :

- 2 jours d'expérience
- 12 secteurs d'activité
- 300 exposants
- 9 000m² d'exposition
- 15 000 personnes attendues
- 8 millions d'internautes ciblés
- 24 ateliers et formations
- 10 allocutions de personnalités afro-descendantes
- 15 conférences
- 1 000 porteurs de projet et 20 finalistes pour le concours de startups
- 2 jours de job dating
- 4 défilés et concerts
- + 100 chefs d'entreprise pour les rencontres B2B

Africa Trade & Investment Global Summit (ATIGS) DUBAI 2020

Du 18 au 22 Octobre 2020 au Parc des Expositions de Villepinte- Paris.

Chambre de commerce afro-asiatique & AACCI , conjointement avec le groupe ATIGS, organisent ATIGS Dubai 2020 qui sera un sommet prééminent mettant en valeur le potentiel de l'Afrique. Les Émirats arabes unis, un continent offrant un environnement unique et très attrayant aux organisations cherchant à développer leurs activités commerciales et à sécuriser les opportunités d'investissement direct étranger (IDE).

Avec la participation de responsables gouvernementaux, d'investisseurs de premier plan, d'influenceurs et de sociétés de premier plan à travers le monde, cet événement de 2 jours fournira une plate-forme sans précédent pour se connecter et dialoguer avec un public finement sélectionné.

4ème édition SIAB EXPO MAROC 2020

Du 04 au 07 Novembre 2020, la 4ème édition du SIAB EXPO MAROC ouvre ses portes aux professionnels de l'alimentation et des boissons au Maroc comme à l'étranger. Seront pour vous faire déguster leurs produits et vous présenter leur dernière nouveauté.

Avec plus de 10 000 visiteurs professionnels attendus, le SIAB EXPO MAROC vise d'être le 1er événement professionnel international dédié à l'industrie alimentaire et les boissons en Afrique et au Maroc, mais également la 1ère plateforme d'échange promouvant les dernières tendances et les innovations du marché.

SEPEM INDUSTRIES

du 17 au 19 Novembre 2020 à Colmar et à Torino

Artibat Rennes! Foire du bâtiment

Du 21. - 23. octobre 2020

Artibat est un spectacle haut régionaux pour la construction et des travaux publics et les métiers. Tout le monde de l'Ouest de la France participent à la construction converge sur le salon à la recherche du plus novateurs et les plus performantes des solutions, découvrir une gamme toujours croissante de produits, et de tenir des échanges avec les fabricants et distributeurs d'équipements et de produits.

En 2014, Au total les organisateurs saluaient pendant les 3 jours du salon, du 22. octobre au 24. octobre , environ 1006 exposants et 39184 visiteurs à l'Artibat à Rennes

METALEXPO

17 au 20 Novembre 2020

Salon du Métal dans la Construction

SIB Salon international du Bâtiment Casablanca

Du 25 - 29. novembre 2020

Le SIB Salon international du Bâtiment est une plate-forme pour toutes les parties prenantes et les décideurs dans l'industrie de la construction et de relations publiques.

Les fabricants de matériaux de construction et les fournisseurs d'équipement ont la possibilité de présenter leurs produits et services et trouver de nouveaux contacts d'affaires. Les visiteurs seront en mesure de comparer les fabricants et les technologies à leurs concurrents.

POLLUTEC

Lyon, France Du 1er au 4 Décembre 2020

Le rendez-vous de l'innovation environnementale.

Le salon se positionne comme l'événement de référence pour les professionnels de l'environnement. C'est aussi une vitrine des solutions environnementales pour l'industrie, la ville et les territoires, et un tremplin pour les innovations du marché et le développement à l'international.

7e Conférence internationale - Exposition sur les mines et les carrières
Salon International des Mines et Carrières à Casablanca au MAROC

Lieux de Rendez-Vous: Foire Internationale de Casablanca – Maroc. L'Exposition internationale sur les mines et les carrières (SIMC) SIMC est une nomination importante pour prendre l'état de la prospection minière en Afrique, ses potentialités et de décrire son développement futur.

JANVIER
2021

SEPEM INDUSTRIES

- Du 26 au 28 Janvier 2021 à Douai
- Du 28 au 30 Janvier 2021 à Rouen

MARS 2021

3e édition GLOBAL INDUSTRIE à Lyon Eurexpo

Du 16 au 19 mars 2021

Le grand rendez-vous international de l'industrie en France Organisé les années paires à Paris et impaires à Lyon, GLOBAL INDUSTRIE est le lieu où se pense, s'imagine, s'invente, se construit, se révolutionne, se transforme l'industrie de demain ! L'évènement européen de l'excellence et des perspectives industrielles Pour sa troisième édition, GLOBAL INDUSTRIE sera le seul évènement à proposer dans l'Hexagone :

Une offre technologique mondiale

Composée de toutes les compétences, expertises, solutions, savoir-faire des 40 principaux secteurs industriels, grâce à la réunion des 4 grands salons leaders hexagonaux que sont MIDEEST (sous-traitance industrielle), SMART INDUSTRIES (industrie connectée, collaborative et efficiente), INDUSTRIE (technologies et équipements de production) et TOLEXPO (solutions et équipements pour la fôlerie). La CICP constituera une délégation de ses PME pour prendre part à cet évènement .

AVRIL 2021

INTERMAT

Du 19 au 24 avril 2021 à Paris Nord- Villepinte

Le Salon international de la construction et des infrastructures, références du secteur des matériels, équipements, techniques et matériaux inscrit son édition 2021 dans une vision prospective pour relever les dernières avancées technologiques du secteur, accélérer l'innovation et combiner toutes les composantes qui feront l'efficience et le succès des projets de demain.

SEPEM INDUSTRIES

Du 1^{er} au 3 à Toulouse FRANCE

FIP FRANCE INNOVATION PLASTURGIE

15 au 18 Juin 2021

Salon International de la Technique Plastique

6^{eme} SALON AFRIQUE UNIE

Juin 2021 à Paris.

Le Salon Afrique Unie est à la fois un événement culturel au travers de la mode et de la gastronomie africaine mais aussi économique avec une mise en avant des acteurs de la diaspora africaine et de l'Afrique avec pour objectif de contribuer au développement du continent.

- Une 6^{eme} édition encore plus riche en contenu. Parmi les nouveautés apportées cette année :
- Une Nocturne spéciale fête de la musique ouverte au public jusqu'à 23 H. Pour la première fois dans l'histoire du Salon une cérémonie de Remise de Prix SAU le samedi 20 juin 2020 pour récompenser les acteurs de la diaspora Africaine public ou privé qui, à travers leurs initiatives contribuent au développement de l'entrepreneuriat en Afrique.
- Également un Pôle B2B dédié aux professionnels, pour initier des opportunités d'affaires et de collaborations.
- Enfin un espace dédié entièrement aux enfants sera mis en place, avec des animations tout au long du salon. Pour les visiteurs et les exposants le SAU est Générateur de Business et conjugue le plaisir d'une sortie conviviale de découverte en famille et la possibilité de faire des achats, participer à des ateliers, des conférences débats...

SEPEM INDUSTRIES Du 12 au 14 décembre

JEC WORLD

Salon Matériaux Composites Paris Nord Villepinte.

Contactez-nous pour plus d'informations et conditions de participation.
Inscrivez-vous gratuitement à la Newsletter ou faites partie de la CICP
Faites connaître votre entreprise et ouvrez-vous à l'international.

Plus d'Infos CICP 66, Av. des Champs Elysées - Lot 41 - 75008 Paris - Tél + 33 6 66 20 94 63 - e-mail: contact@cicpgroup.com ou association.cicp@hotmail.fr - <http://www.cicpgroup.com>

JUIN 2021

Octobre
2021



Fiche d'inscription

Le Magazine CICP est un mensuel à caractère publicitaire des entreprises disponible en version papier et numérique.

Tiré à plus de 10.000 exemplaires, il est distribué à tous les événements aux cours nous prenons et ceux que nous organisons de nous-mêmes par le biais de nos rencontres d'affaires multi sectorielles et intercontinentaux.

Notre mission est de promouvoir les entreprises en mettant à leur disposition des espaces de publicitaires à des prix préférentiels qui leurs permettront de toucher directement leurs cibles quelque soit le continent sans avoir à se déplacer.

AVANTAGES DE VOTRE ADHESION A CICPMAG

• ANNONCEURS

- Visibilité sur notre site internet <http://www.cicpgroup.com> pendant 02 mois,
- Insertion de votre présentation pendant 02 mois dans notre magazine CICPMAG distribué dans les milieux d'affaires internationaux et lors des

salons et forums, les aéroports, les hôtels de références ...

• EN TANT QUE SPONSORS

- Visibilité sur notre site internet <http://www.cicpgroup.com> pendant 12 mois,
- Insertion de votre présentation dans les 06 numéros pendant 12 mois notre magazine CICPMAG distribué dans les milieux d'affaires internationaux et lors des salons et forums, les aéroports, les hôtels de références ...
- Mise en relation, recommandations avec des fournisseurs et clients en cas de besoin,
- Parution de vos logos sur nos supports de communication pendant 06 mois
- Invitations, interventions ou Réductions lors de nos voyages et rencontres d'affaires et réductions de réservations d'hôtels et billets d'avion pendant 06 mois.

• EN TANT QUE DONATEURS

- Visibilité sur notre site internet <http://www.cicpgroup.com> pendant 06 mois,
- Insertion de votre présentation dans

les 04 numéros pendant 12 mois notre magazine CICPMAG distribué dans les milieux d'affaires internationaux et lors des salons et forums, les aéroports, les hôtels de références ...

- Mise en relation, recommandations avec des fournisseurs et clients en cas de besoin,
- Invitations, interventions ou Réductions lors de nos voyages et rencontres d'affaires et réductions de réservations d'hôtels et billets d'avion pendant 04 mois.

• EN TANT QUE ABONNES

- Visibilité internationale de votre entreprise à travers l'insertion de votre entreprise dans notre annuaire entreprise via notre site internet <http://www.cicpgroup.com>
- Insertion de votre présentation dans les 4 numéros pendant 12 mois notre magazine CICPMAG distribué dans les milieux d'affaires internationaux et lors des salons et forums, les aéroports, les hôtels de références ...
- Mise en relation, recommandations avec des fournisseurs et clients en cas de besoin,
- Invitations, interventions ou Réductions lors de nos voyages et rencontres d'affaires et réductions de réservations d'hôtels et billets d'avion.

PS : Dans le cadre des voyages d'affaires, l'adhésion à la CICP ne peut garantir l'obtention du visa. Néanmoins, nous adressons systématiquement aux autorités tous les documents à notre disposition pour faciliter vos démarches.

NOS DIFFERENTS PRIX

- 1ère de couverture : 600.000 FCFA / 908 €
- 2ième de couverture : 400.000 FCFA / 606 €
- 1e page : 250 000 FCFA / 379 €
- ½ page : 200 000 FCFA / 303 €
- 1/3 de page : 150 000 FCFA / 227€
- ¼ de page : 100 000 FCFA / 152 €
- Bandeau : 50 000 FCFA / 76 €
- Milieu de page : 350 000 FCFA / 530 €
- 3ième de couverture : 300 000 FCFA / 454 €
- 4ième de couverture : 500 000 FCFA / 757 €
- Publi-reportage : 100 000 FCFA / 152 €
- Reportage : 150 000 FCFA / 227 €

NB : Sera effectué une remise de 50% à nos abonnés, sponsors et donateurs qui souhaiteront occuper les espaces stratégiques tels que : la première de couverture, la deuxième de couverture, le milieu de page, la troisième et quatrième de couverture.

Abonnement et réabonnement

A retourner à CICIP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14

Email : association.cicp@hotmail.fr - contact@cicpgroup.com

Accompagné du règlement IP

Je m'abonne au cicp mag pour (Cochez votre option):

- Adhésion Annuelle (12 mois) pour entreprise moins de 10 salariés: 650 € / 429 163 FCFA.
- Adhésion annuelle (12 mois) pour entreprise de moins de 50 salariés: 850 € / 561 204 FCFA.
- Adhésion annuelle (12 mois) pour entreprise de plus de 50 salariés: 1 500 € / 990 360 FCFA.

Nom..... Prénom.....
Téléphone..... E-mail.....
Fonction signataire..... Entreprise:.....
Ville:..... Pays:.....

Modes de paiement acceptés : Chèques, mandat, virement, paypal, espèces ou Qonto

Banque IBAN : FR76 1679 8000 0100 0002 6197 881 BIC TRZOFR21XXX ou

Afriland First N° de compte : IBAN : CM21 10005 00001 03885221051 19 -

Code Swift/ bic CCEICMCX

Donateurs

A retourner à CICIP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14 Email : association.cicp@hotmail.fr - contact@cicpgroup.com

Accompagné du règlement IP

Je soutiens la CICIP et fais un don de.....€/FCFA

Modes de paiement acceptés : Chèques, mandat, virement, paypal, espèces ou Qonto

Banque IBAN : FR76 1679 8000 0100 0002 6197 881 BIC TRZOFR21XXX ou

Afriland First N° de compte : IBAN : CM21 10005 00001 03885221051 19 -

Code Swift/ bic CCEICMCX

Sponsors

A retourner à CICIP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14 Email : association.cicp@hotmail.fr - contact@cicpgroup.com

Accompagné du règlement IP

Je souhaite être sponsor (Cochez votre option):

- Sponsor Diamant: 20 000 € / 13 204 800 FCFA
- Sponsor Or: 15 000 € / 9 903 600 FCFA
- Sponsor Argent: 10 000 € / 6 602 400 FCFA
- Sponsor Bronze: 7 500 € / 4 951 800 FCFA

Nom..... Prénom.....
Téléphone..... E-mail.....
Fonction signataire..... Entreprise:.....
Ville:..... Pays:.....

Modes de paiement acceptés : Chèques, mandat, virement, paypal, espèces ou Qonto

Banque IBAN : FR76 1679 8000 0100 0002 6197 881 BIC TRZOFR21XXX ou

Afriland First N° de compte : IBAN : CM21 10005 00001 03885221051 19 -

Code Swift/ bic CCEICMCX

