



# CICPMAG

Votre publicité à travers le monde.

CICP MAG N°06 Juin 2021 / 1 | Version numérique: [www.cicpgroup.com](http://www.cicpgroup.com)

*Financement des  
projets d'entreprises*  
Où trouver mes fonds  
règle partie

Page:  
34

*Rencontre avec:*  
**FREDDY ZANGA:**  
L'Ambassadeur pour le  
développement des  
entreprises Africaines

Page:  
04

*Conseils et  
motivations  
d'entrepreneurs*

Page:  
37



-ecc tur\*



**IAFT**<sup>2021</sup>  
INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY

**TÜRKİYE'DE AFRİKA  
YATIRIM FORUMU**  
FORUM AFRICAİN SUR  
L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE



10-13 HAZİRAN/JUNE/JUIN 2021 Hilton İstanbul Bomonti Hotel & Conference Center

**AFRİKA İSTANBUL'DA DÜNYA İLE BULUŞUYOR**

AFRICA MEETS THE WORLD IN TURKEY — L'AFRIQUE RENCONTRE LE MONDE EN TURQUIE

[www.iaft2021.com](http://www.iaft2021.com)

[contact@iaft2021.com](mailto:contact@iaft2021.com)

## IAFT 2021

Page:  
06

L'AFRIQUE à l'Honneur à Istanbul  
du 10 au 13 Juin 2021 à  
Hôtel Pullman Convention Center.

**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.

# EDITO

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

3 Editorial

4 Rencontre avec

6 Forum Économique Multisectoriel (IAFT2021)

9 Opportunités d'affaires

34 Financement des projets d'entreprises

37 Conseils et motivations entrepreneurs

39 Présentation CICP

44 Agenda CICP 2020 - 2021

48 Fiche d'inscription CICP Mag

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

Réalisation et Rédaction:  
Félicie OTELE

Maquette/ Infographie:  
Joseph KAMGUIA

Publicité:  
Direction Commercial et Marketing CICP GROUPE

Impression:  
Main d'or & Cie

Distribution:  
CICP GROUPE



## 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.**

**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 reconverter. 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

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

**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 Ezéquiél 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,

# Opportunités d'affaires

Forum Économique Multisectoriel (IAFT2021):  
L'AFRIQUE à l'Honneur à Istanbul du 10 au 13 Juin  
2021 à Hôtel Pullman Convention Center.



**IAFT**<sup>2021</sup>  
INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY

**TÜRKİYE'DE AFRİKA  
YATIRIM FORUMU**  
FORUM AFRICAİN SUR  
L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE



**10-13 HAZİRAN/JUNE/JUIN 2021** Hilton Istanbul Bomonti Hotel & Conference Center

**AFRİKA İSTANBUL'DA DÜNYA İLE BULUŞUYOR**  
AFRICA MEETS THE WORLD IN TURKEY L'AFRIQUE RENCONTRE LE MONDE EN TURQUIE

[www.iaft2021.com](http://www.iaft2021.com) [contact@iaft2021.com](mailto:contact@iaft2021.com)



**IAFT**  
INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY



**TÜRKİYE'DE AFRİKA YATIRIM FORUMU**  
FORUM AFRICAİN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE

## IAFT 2021 HAKKINDA

Genel olarak, INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY (IAFT2021), Afrika'daki yatırım entegrasyonu için stratejik bir toplantı ve değişim platformu olmayı amaçlamaktadır. Kısaca ifade ederseniz, Afrika, yatırım için öncül büyük uluslararası pazardır. Türkiye'nin ekonomik politikasının yeni yöneliminden yola çıkarak ve bu yeni ekonomik vizyonun gerçekleştirilmesine kendi yönüyle ve mütevazı bir katkı sağlayarak, IAFT 2021'in ilki 10 - 13 Haziran 2021 tarihleri arasında gerçekleştirilecektir. Türkiye Hükümeti'nin katkısı ve desteğiyle İstanbul'da gerçekleştirilerek, bu iddialı etkinlik gerçekleştirilecektir.

## ABOUT IAFT 2021

Generally speaking, INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY (IAFT2021), is intended to be a strategic meeting and exchange platform for the integrated promotion of investment in Africa. Succinctly put, it is the pioneer major international market for investment in Africa. Based on this new orientation of the economic policy of Turkey and wish to make their own way and at its modest contribution to the realization of this new economic vision, the first edition of IAFT 2021 which will take place from 10 th 13 JUN 2021, contribute alongside the Turkish state, to meet this ambitious challenge, organizing in Istanbul with the participation and support of the Turkish Government, IAFT 2021- Istanbul, Turkey.

## À PROPOS DE IAFT 2021

D'une manière générale, INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY (IAFT2021), se veut une plate-forme stratégique de rencontre et d'échange pour la promotion intégrée de l'investissement en Afrique. En bref, c'est le principal marché international pionnier pour l'investissement en Afrique. Sur la base de cette nouvelle orientation de la politique économique de la Turquie, et souhaitant faire leur chemin et à sa modeste contribution à la réalisation de cette nouvelle vision économique, la première édition de l'IAFT 2021 qui se déroulera du 10 au 13 JUIN 2021, contribuera aux côtés de l'État turc, à relever ce défi ambitieux, en organisant à Istanbul avec la participation et le soutien du gouvernement turc, IAFT 2021- Istanbul, Turquie.

## IAFT 2021 HAKKINDA





**TÜRKİYE'DE AFRIKA YATIRIM FORUMU**  
**FORUM AFRICAIN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE**



-ecc tur

**THE SECTORS/LES SECTEURS/SEKTÖRLER**



**INFRASTRUCTURE**  
ALTYAPISI



**EDUCATION**  
EĞİTİM



**HEAVY INDUSTRY**  
INDUSTRIE LOURDE  
AĞIR SANAYİ



**ENERGY**  
ÉNERGIE  
ENERJİ



**COMMUNICATION**  
LA COMMUNICATI  
İLETİŞİM



**CONSTRUCTION**  
İNŞAAT



**TEXTILE**  
TEKSTİL



**TRANSPORT**  
ULAŞIM



**EXPORT & IMPORT**  
TİMLAT & İHRACAT



**MINE**  
MİNERİES  
MADEN



**HEALTH**  
SAĞLIK  
SAĞLIK



**AGRICULTURE & LIVESTOCK**  
AGRICULTURE ET ÉLEVAGE  
TARIM & HAYVANCILIK



**TÜRKİYE'DE AFRIKA YATIRIM FORUMU**  
**FORUM AFRICAIN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE**



-ecc tur

**BEKLENEN KATILIMCILAR**

IAFT 2021 Türkiye, özellikle Afrika'daki yatırım gelişimini doğrudan ve / veya dolaylı olarak etkileyen kaynaklı uluslararası paydaşları bir araya getirmeyi hedefliyor. Afrika'daki büyük yatırım paydaşları, Uluslararası iş liderleri; çok ulusal ve ulusal şirketlerin yarı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin temsilcileri; yatırım uzmanları; Afrika'daki potansiyel yatırımcılar ve projelerin başlatıcıları / destekleyicileri; araştırmacılar; banka ve yatırım ve / veya kalkınma fonlarının temsilcileri, merkez bankaları, uluslararası kuruluşlar, borsalar, ticaret odaları, medya, STK'lar vb.

**EXPECTED PARTICIPANTS**

IAFT 2021 – Istanbul, Turkey, aims at bringing together the cream of international stakeholders who directly and/or indirectly impact investment development in Africa, in particular: African political leaders; major investment stakeholders in Africa; international business leaders; representatives of multinational and national corporations as well as small and medium-sized enterprises; investment experts; potential investors and initiators/promoters of projects in Africa; researchers and students; representatives of banks and investment and/or development funds, central banks, international organisations, stock markets, chambers of commerce, the media, NGOs, etc.

**PARTICIPANTS ATTENDUS**

IAFT 2021 - Istanbul, Turquie, vise à rassembler la crème des acteurs internationaux qui ont un impact direct et / ou indirect sur le développement des investissements en Afrique, en particulier: Dirigeants politiques africains; les principaux acteurs de l'investissement en Afrique; Chefs d'entreprise internationaux; des représentants de sociétés multinationales et nationales ainsi que de petites et moyennes entreprises; experts en investissement; les investisseurs potentiels et les initiateurs / promoteurs de projets en Afrique; chercheurs et étudiants; des représentants de banques et de fonds d'investissement et / ou de développement; de banques centrales; d'organisations internationales; de bourses; de chambres de commerce; de médias; d'ONG, etc.

**IAFT 2021 HAKKINDA**





-ecc tur

## TÜRKİYE'DE AFRİKA YATIRIM FORUMU FORUM AFRICAIN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE



**+1000**

Partisipants / Participants /Katılımcı

**+5000**

Around Visitors / Environ Visitors / Yaklaşık Ziyaretçi



Famous Talkers/ Célèbres Talkers/ Ünlü Konuşmacılar

CEO's of the best brand companies in the world  
PDG des meilleures entreprises de marque dans le monde  
Dünyanın en iyi marka şirketlerinden CEO'lar



B2B/ İkili Görüşmeler

Fairs / Foires /Fuar



Forum



-ecc tur

## TÜRKİYE'DE AFRİKA YATIRIM FORUMU FORUM AFRICAIN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE

**"IAFT'2021'in programı  
aşağıdaki ana eksenler  
etrafında dönecek"**

- Tarınmış uzmanlar ve uzmanlar tarafından sunulan bildirilerle seçilmiş temalar üzerine bilgilendirmeler ve ardından Afrika'da yatırımın üzerine tartışmalar
- Yatırımcıları tanıtmak B2B ve Bire Bir toplantıları
- Afrika'daki yatırım potansiyeli ve fırsatları

**The programme of  
the pioneer edition of  
IAFT'2021 • Istanbul,  
Turkey, shall revolve  
around the following  
major axes:**

- Lectures on selected themes with papers presented by renowned experts and specialists, followed by discussions on the question of investment in Africa,
- A projects fair to introduce investors;
- Organised B2B and One on One meetings,
- the investment potential and opportunities in Africa;
- Profiling skills required for the recruitment of human resources from Africa

**Le programme de  
l'édition pionnière de  
IAFT'2021 • Istanbul,  
Turquie, s'articulera  
autour des grands axes  
suivants**

- Des conférences sur des thèmes choisis avec des communications présentées par des experts et spécialistes renommés, suivies de discussions sur la question de l'investissement en Afrique,
- Une foire aux projets pour présenter les investisseurs;
- Organisation de rencontres B2B et One on One,
- le potentiel et les opportunités d'investissement en Afrique;
- Profilage des compétences requises pour le recrutement de ressources humaines d'Afrique



TÜRKİYE'DE AFRIKA YATIRIM FORUMU  
FORUM AFRICAIN SUR L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE

AFRICA MEETS THE WORLD IN TURKEY



AFRICA RENCONTRE LE MONDE EN TURQUIE

AFRIKA TÜRKİYE'DE DÜNYAYLA BULUŞUYOR



## LISTE DES PARTICIPANTS AU FORUM ÉCONOMIQUE MULTISECTORIEL (IAFT2021)

NAME - SURNAME	COMPANY	COMPANY WEBSITE	SECTOR
Toure Ramatou	Prestation de service	Batiment travaux publics,Hotellerie	Privé
Simpara Bandiougou	Commerce Général	Produits Cosmetiques et OR	Privé
Bamani Alhousseiny	Commerce Gros-siste, Prestations de Services		Privé
THIAME ep. COULIBALY DADO		Organisatrices	Privé
BAH FATOU	Commerce General, Prestation de Service		Privé
BARRO ep.COULIBALY OUMOU		Commerce Général	Privé
SANGARE AMADOU	Prestation de service	Impression, Sérigraphie	Privé
SACKO ép.SANGARE MAMOU		Commerce Général, Teinture	Privé

SISSOKO ép. DIALLO OUMOU		AGROS-INDUS- TRIELLE		Privé	
BORE HAWA	Commerce Général	Prestation de Services		Privé	
TEUFACK Valerie	SP TRANSIT		IMP - EXP	Privé	
PUEMI Magelan	EXCELTAX & PARTNERSHIP		Conseil	fiscal/ Privé	
TAMBO MONDA	SOVEDIP		Sale Repre- sentatio/ Privé		
METOU MOU Epse NGHOKO - COGRICOM	HOKO - COGEICOM		Conso- nable in- formatique		
TOUKAM Cecile	WORD QUEEN BU- SINESS & SERVICE GROUP SARL		Agriculture Privé		
TUEKAM NGHOKO T	GRAPHITEC		Serigra- phie, bro- derie		
NGHOKO Michel	COGEICOM Sarl		infor- matique matériaux construc- tion		

TCHONKA YITEMBE E	MAISON DES GREFFES Sarl	Vente greffes et accessoires de salons		
DJOULE Epse FOSSI T	CENTER POINT Sarl	vente de Boissons		
NOUGOUM TCHEDJOU	SDCRA Sarl	Lavage industriel / Privé		
KOUMBO POKAM C	PICOM Sarl	Building materials	www.picom.sarl. com	
NCHANG Epse CHI T	CHI AND BROTHERS Sarl	manu- factred electronic and gene- ral house		
MASSO Melanie	STE MELMA Sarl	Vente ma- teriaux de construc- tion, pneus	melmagroupp@ yahoo.fr	

LOWE Epse NGUEMA- LEU ETS KOC'SI				confection de textile / privé			
TEUFACK NGUEFACK	PANAFRICAN BUIL- DING SYSTEM Sarl			batiment/ construc- tion			
NGOUNOU NGA Epse TAMO / FISCAF				conseil fiscal et juridique			
MATENE Arlette	PICOM Sarl		www.picom.sarl. com	building materials			
Nkurunziza Patrick Ministère du com- merce, des transports, de l'industrie et du tourisme							PU- BLIC SEC- TOR
Andreas Schweitzer	Arjan Capital Ltd		www.arjancapi- tal.com	PRIVATE SECTOR Finance			
Noah Aloys Bertrand	ULTRA SARL			PRIVATE SECTOR Electric and Elec- tronic			

RABEH SLIMANE	SIM SYETEM INFO	PRIVATE SECTOR		
TAWIN KAMDEM Z AGIR POUR IMPACTER	www.agirpourimpacter.com	PRIVATE SECTOR / Construction		
OBEN EBOT AGBOR A	GLOBAL CONSTRUCTIVE ENGINEERING	PRIVATE SECTOR		
TEUMO COLETTE	Société AZOLAR SARL	PRIVATE SECTOR / Agriculture and Fisheries		
BERTIN STEVE FOSSI	ENGIPER SARL	PRIVATE SECTOR	www.engiper.com	
Dzoyem Fodje Phalone Trend with us		PRIVATE SECTOR		
Loh Djam Aneurin Awoh LDAA SEAFOOD AND AGRICULTURAL COMPANY		PRIVATE SECTOR / Agriculture and Fisheries		

<b>OUSSOUMANE TALL S</b>	<b>NANKO Consulting</b>		<b>PRIVATE SECTOR / Other</b>		
<b>NGUENT-NKAM YON-DOU Ets YONDOU</b>			<b>PRIVATE SECTOR / textile</b>		
<b>Papa Abdoulaye Thiam A.C.L</b>			<b>PRIVATE SECTOR / Construction</b>		
<b>KETCHEN EGBE COL</b>	<b>YUNTING SARL</b>		<b>PRIVATE SECTOR / Other</b>		
<b>Akwo Ashangndowah</b>	<b>NKWA</b>	<b>www.mynkwa.com</b>	<b>PRIVATE SECTOR Finance</b>		
<b>Brandon Lakinyu Tardzenyuy Scout-tech Ltd</b>			<b>PRIVATE SECTOR / Other</b>		
<b>Tamboura Mody Ousmane DMB-MINING</b>			<b>PRIVATE SECTOR / Mine</b>		



Djibrilla MAIGA	MES INTERNATIONAL SAS www.mesinter. com		PRIVATE SECTOR Electric and Elec- tronic		
Manzambi Paulo	Kongo dieto, limitada	kongodietoco- mercial@gmail. com	PRIVATE SECTOR		
Takor schinieda Kelly Moltra group		http://www.mol- tragroup.com	PRIVATE SECTOR		
Adama Ousmane W Wade Technology Company www.wade- technologycompany. com MANAGER			PRIVATE SECTOR / Energy		
Nafy Diop	Wade Technology Company www.wade- technologycompany. com MANAGER		PRIVATE SECTOR / Energy		
Ousmane Adama W	Wade Technology Company www.wade- technologycompany. com CEO		PRIVATE SECTOR / Energy		

GBANGBISSÉ AGBO-DAN G Akouédo Village						PUBLIC SECTOR
Narcisse R OUEDRAOGO High Tech Solutions SARL					PRIVATE SECTOR	
ALLOBOUE GNANGO S				Akouédo Village		PUBLIC SECTOR
Mr. COCOA WENCESLAS WENCESLAS EQUIPMENT INDUSTRY LIMITED						PUBLIC SECTOR / MUNICIPALITY
Joska BAHATI				Fédération des Entreprises du Congo - <a href="http://www.fec-rdc.com">www.fec-rdc.com</a>		PRIVATE SECTOR
Konaté				Africa Strategy		PRIVATE SECTOR
EBOH EBOH Gimel				AFRICA TRADING AGENCY		PRIVATE SECTOR

Seth Donkor	Sedonk Kobi co Ltd	PRIVATE SECTOR Logistics & Communication		
W. TCHEHO GIMOU Advisor Management Capital LTD / <a href="http://www.advisor-mc.com">www.advisor-mc.com</a>		PRIVATE SECTOR Finance		
TEUMO COLETTE	Société AZOLAR SARL	PRIVATE SECTOR / Agriculture and Fisheries		
NGO YAMB		privé / deco interieure		
KENFACK VOUFO	SEMEM DISTRIBUTOR	privé		
TENEKAM Raoul	Groupe TENEKAM H	PRIVE/Ho- tellerie		
TCHAGNE Rolande F	ETS YOYO & Fils	privé		

DJOUKO TEKOU J	JTC Construction sarl	B.P: 12358 / Douala- Cameroun	privé / Batiments et Travaux Publics		
FOMEKONG Mireille	ASCESE		Privé /Com- munication		
Mme BALA MENYENGUE					
MEYANGA Epse NOAH Maire de AFANLOUM - Cameroun					
AYONENEGNIGNI	Sté MA Logistics Afri- ca Services Sarl		privé / TRANSIT, NEGOCE,B- TP		
NGANGUE NJOKOU	ENGIPER	www.engiper. com	privé / Industrie		
DIARRA ABOUBACAR SEDIKE INTERPLAST SARL			PRIVATE SECTOR / Plastic		
aurore kinduelo lutum- ba	AIPD-GL	http://www. aipdgl.fr	PRIVATE SECTOR		

IGNOUNGA Alda	Fx & Manu			PRIVATE SECTOR / Confection		
AGYEI ASANTE W	IKCAN - GH	<a href="http://ikcangh.com/">http://ikcangh.com/</a>		PRIVATE SECTOR / Tourisme		
AGYEI OWUSU ISAAC	IKCAN - GH	<a href="http://ikcangh.com/">http://ikcangh.com/</a>		PRIVATE SECTOR / Tourisme		
Joska BAHATI	Fédération des Entreprises du Congo / <a href="http://www.fec-rdc.com">www.fec-rdc.com</a>				PRIVATE SECTOR	
Anthoinette Ackon	Ghana Health Service				PRIVATE SECTOR	
LUSILAWO MUILU N	PRESSE LA DÉPÊCHE			PRIVATE SECTOR / Logistics and Communication		
SANDA VANGU SABA	PRESSE LA DÉPÊCHE			PRIVATE SECTOR / Logistics and Communication		

<b>LONGO MALUNDAMA PERSIDE</b>	<b>PRESSE LA DÉPÊCHE</b>		<b>PRIVATE SECTOR / Logistics and Com- munication</b>		
<b>NSOKI LELO SILVIE</b>	<b>PRESSE LA DÉPÊCHE</b>		<b>PRIVATE SECTOR / Logistics and Com- munication</b>		
<b>BELO LUKOKA MBELO</b>	<b>PRESSE LA DÉPÊCHE</b>		<b>PRIVATE SECTOR / Logistics and Com- munication</b>		
<b>Wansulama Wankana</b>	<b>Presse kin 24tv</b>	<b><a href="http://www.kin-24tv.org">http://www.kin-24tv.org</a></b>	<b>PRIVATE SECTOR / Logistics and Com- munication</b>		
<b>DIOP ABDOU KARIM</b>	<b>SÉNÉGAL NEGOCE INTERNATIONAL</b>	<b><a href="http://www.sni-food.net">http://www.sni-food.net</a></b>	<b>PRIVATE SECTOR</b>		

Said Ahmed Ali	Togo ned		PRIVATE SECTOR / Food		
M. BADIANE	LASS PRODUCTIONS	<a href="http://www.lass-productions.com">http://www.lass-productions.com</a>	PRIVATE SECTOR		
Lemba	Magazine YAMBOLA		PRIVATE SECTOR / Other		
León Juste IBOMBO	MINISTÈRE DES POSTES, DES TÉLÉ-COMMUNICATIONS ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE	<a href="http://www.postelecom.gouv.cg">http://www.postelecom.gouv.cg</a>	MINISTER	PUBLIC SECTOR	
LAWSON-HELLU BOE DAGBEYEDJE	PORTFOLIOS SARL / BOSPHORUS TRADE CENTER / AUREOLA GROUP SARL	<a href="http://www.ags-sante.com">http://www.ags-sante.com</a>	PRIVATE SECTOR / Other		
Ndip Ndip Simon Akum	Roots of freedom initiative	<a href="http://www.rofi-cameroon.org">http://www.rofi-cameroon.org</a>	PRIVATE SECTOR / Other		

Myriam Carius	CADICISS	<a href="http://www.cadici-&lt;br/&gt;ciss.com">http://www.cadici- ciss.com</a>	PRIVATE SECTOR / Other		
Tukemboso Mvete Bibi	Fondation Charles Kisolokele	<a href="http://www.fcki-&lt;br/&gt;solokeke.org">http://www.fcki- solokeke.org</a>	PRIVATE SECTOR / Other		
Masonamene Ntonene Jody	Fondation Charles Kisolokele	<a href="http://www.fcki-&lt;br/&gt;solokeke.org">http://www.fcki- solokeke.org</a>	PRIVATE SECTOR / Infrastruc- tures		
Benabiayau Lutandila Jean Claude	MEBECO SARL		PRIVATE SECTOR / Other		
MBAY BUNDUKI DAN- NY	JEDACEPE CORPORA- TION Sarl		PRIVATE SECTOR / Agriculture and Fishes- ries		
MABAKO NABAKUNGE MBAY CECILE	JEDACEPE CORPORA- TION Sarl		PRIVATE SECTOR		
KEITA Cheick	O.B.A. Open Busines Africa		PRIVATE SECTOR		

Takor schinieda Kelly	Moltra group		PRIVATE SECTOR / Food		
Godfroy Dominique TOMEGA	Inter City Corporation Sarl		PRIVATE SECTOR		
Mr. COCOA WENCES-LAS	COCOA INDUSTRY ABIDJAN RCI		PRIVATE SECTOR Electric and Electronic		
Karambiri Issa	Groupe Zaris		PRIVATE SECTOR	Agriculture and Fisheries	
Marguerite Amour Awoulbe Manga	MassMass Services	<a href="http://massmass.net">http://massmass.net</a>		PRIVATE SECTOR	In-frastructure
NDZALA NDZALA Herve Landry Christian	Royal Fish Industry			PRIVATE SECTOR	Food
Aziz Moustafa ibn Ismail	ONG Acadehlib	<a href="http://www.acadehlib.org">http://www.acadehlib.org</a>		PRIVATE SECTOR	
Kodjo Apeali ATTI-GNON	SANLEVO & COMPAGNIE			PRIVATE SECTOR	

Askour Morad	ELOF	<a href="http://www.elof.sn">http://www.elof.sn</a>		PRIVATE SECTOR	Electric and Electronic
Ndoping	Cameroon Turkey Business Council	<a href="http://www.ctbc-cam.org">http://www.ctbc-cam.org</a>		PUBLIC SECTOR	GOVERNMENT
PAYON TIMMA MAR- THE NATACHA	FOKA ET MOUTCHOW-MO			PRIVATE SECTOR	Food
NGOUENDJE LEM- BAWOULO Sanchaud Patrick	SP INVESTMENT PATHNER			PRIVATE SECTOR	
NDAM EDDY	AFESO SARL			PRIVATE SECTOR	Agriculture and Fisheries
LAWSON-HELLU BOE DAGBAYEDJE	PORTFOLIOS SARL / BOSPHORUS TRADE CENTER / AUREOLA GROUP SARL	<a href="http://www.ags-sante.com">http://www.ags-sante.com</a>		PRIVATE SECTOR	Other

NGO MANYENGUE FELICITE	AFRIK CONSULTING AUTOMOTIVE DEVELOPMENT ENGINEERING			PRIVATE SECTOR	
Shoxrux Ayibov	OSSO Company			Electric and Electronic	
Jean françois kouakou	U.N.S Sarl & Gstore plus Sarl			In- frastruc- ture	
Javier Jomez	google			Mine	
M TIENTCHEU Christophe	Cabinet MOORE STE- PHENS - CA	www.mooreste- phen.com			
Mme TIENTCHEU Jacqueline					
M SOBGUE Beaudelaire					
M BOJI SANGARA					
M KALUMBA YUMA					
CHEAKAM NJAWE A					
DENWO CHANNON J					
Mme HAWA TRAORE					
Mme KEITA Epse SIM- PARA					

Mme FATOUMA CIS-SOKO							
Mme DIENEBOU KONE							
Mme NGANGOUE EMANI Ornela							
Mme TCHATCHOUA Suzanne L							
MAMADJEU Epse SOBGUE Lucienne							
Mme ETOBE Crescence							
Mme ONANA ASSO-GOUMA C							
M NKONDJE EKENGLO Alex							
M KAMGANG ALAIN							
Mme Touré RAMATOU							
M SHEKE Jesus Noel							
Mme NZITONDA Anastasie							
M ADAMOU Illiassou							

M SIMPARA Bandiou- gou						
MACTAR CISSE	CIMAFRIQUE					
Lansana TRAORE						
Omar NDIAYE						
Abdoulaye DIOP						
Doudou HAYDARA						
M Fallou SAMB	Présidence de la Répu- blique					
Mamadou NDIONE						
Mactar FALL						
Téning SENE						
Thierno MBENGUE						
Mamadou DIA						
Mamadou Seydou DIALLO						
Mme Bineta HANNE						
M Sénoumane KANOUTE						
Djiby NDIAYE						
M Modou DIOP						

M Abdou Samath SAKHO							
M Assane MIBOW							
Papa Elhadji Yankhou-ba SIGNATE							
Mamour GUEYE							
M Oumar SECK							
Mme Fatou NDIAYE							
M Cheikh NGANE							
Mme Fatou NDIAYE							
M Ibrahim GUEYE							Textile Homme/ Femmes
M TONGUEM KOYOU							
Mme TANI ILBOUDO							
M Antoine Nicephore Thomas FYLLA					Membre du gouvernement		
M IBOMBO Léon J					MEMBRE DU GOUVERNEMENT		
M BOUENO Bernard					CONSEILLER DE MINISTRE		

M PASSAKA Jean			CONSEILLER DE MINISTRE		
M Rock OKONDZA			AIDE CAMP DU MINISTRE		
DAFF HAMADY Abdoul			COMMERCE ALI- MENATAIRE		
Jean Jacques ISSAME			CONSEIL ET FOR- MATIONS		
ZAMBILANOU Sosthène G			APPUI AU SEC- TEUR PRIVE		
Mme TOUBY EKO My- laine			TRANSIT		
DIBAS -FRANCK ANE- MONE			COMMERCE GE- NERAL		
DIBAS -FRANCK EDITH			COMMERCE GE- NERAL		
NGANZIEN Christophe			TIC ET TELECOM		
ALIBILA HUCEINE			COMMERCE GE- NERALE		
SV MOUSSA DOULO			COMMERCE HA- BILLEMENT		
MOUANDA Gabriel			INDUSTRIE MINE		

<b>OUANANI Pierre</b>					
<b>OVOUO Rachel /Amour</b>			<b>INDUSTRIE MINE SERVICES ET PRESTATIONS</b>		
<b>MOMBO Brice Aimé</b>			<b>SERVICES ET PRESTATIONS</b>		
<b>MBANZA BOUKOULOU H</b>			<b>CONSTRUCTION ET SERVICES</b>		



## *Entreprendre: Monsieur Zarah Richards, Associé de Anza Finance, répond à nos questions !*

Anza Finance (Annie et Zarah) est née d'une rencontre et d'un partage d'expérience. 15 ans d'expériences chacune, nous sommes aujourd'hui des conseillères en Gestion de Patrimoine épanouies avec des compétences et des diplômes qui nous permettent de travailler en architecture ouverte; sélection en toute indépendance des solutions de financements, de placements, d'assurances et des partenaires immobiliers dans le neuf et l'ancien.

Notre objectif est de construire un patrimoine à tout investisseur quel que soit sa taille.

### **Parcours professionnel ?**

- 10 ans d'expériences en banque chacune (BPCE, LBP, Crédit mutuel...)
- 5 ans en tant que courtiers en financements (crédits immobiliers, prêts personnel, regroupements de crédits, prêts pour les professionnels) chez [meilleurstaux.com](http://meilleurstaux.com), ADIE...
- conseils et accompagnements en création d'entreprises (TPE, PME, SCI...) sans parler de nos expériences en tant que chefs d'entreprise

La complémentarité de nos expériences et nos personnalités nous ont amené à collaborer. Avec nous, vous avez 2 pour le prix d'une. Dans un secteur d'activité où les CGP sont plutôt solitaires, nous avons opté pour l'union (qui fait la force).

De plus, nous avons à cœur d'aider notre communauté en proposant un service sur mesure et de qualité (rarement proposé ailleurs). Nous pouvons traiter votre demande quel que soit le montant. Chaque client, chaque projet est important.

### **Accompagnement sur le net ?**

Nous sommes diplômées, nous avons toutes les cartes professionnelles et les autorisations requises pour exercer sous l'égide de l'Autorité des Marchés Financiers depuis une dizaine d'année. Nous mettons à votre service nos expériences.

### **Conseils en investissement ou en placement :**

Pour chaque client, nous commençons par un bilan patrimonial complet. Le

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*



# Financement des projets d'entreprises

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

Pour 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»

Pour 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.

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 financer 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.

- **R**ester 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.

- **S**e 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

- **V**ouloir 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.

- **A**bsence 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 activi-

tés. 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 ?

- **M**inimiser 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](mailto:contact@cicpgroup.com)  
[association.cicp@holmail.fr](mailto:association.cicp@holmail.fr)

SITE WEB: [www.cicpgroup.com](http://www.cicpgroup.com)

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



## PRESENTATION DE LA CICP

La CICP est un Réseau international regroupant des responsables de PME/PMI, des experts, des consultants, des PDG, DG, des Diplomates et acteurs économiques d'Afrique et d'ailleurs est structurée en 4 pôles:



1

CICP EXPERTISE  
& ADMINISTRATION

La CICP accompagne les entreprises et les gouvernements africains dans leurs recherche de partenariats industriels, techniques, financiers et stratégiques. Nous aidons dans vos démarches de création et de développement de votre entreprise.

2

CICP MEDIA

La promotion des entreprises dans notre magazine CICP MAG et nos sites. Notre magazine CICP MAG est distribué dans les milieux d'affaires internationaux lors des événements auxquels nous participons à travers le monde.

3

CICP BUSINESS  
& ÉVÉNEMENTIEL

Une plateforme de mise en relation, d'organisation de Conférences, de forums économiques, de foires et salons internationaux ou des événements à la carte.

4

CICP COOPÉRATION

Un espace d'échanges d'expériences d'informations, de conseil, et de partage.

Infos: [contact@cicpgroup.com](mailto:contact@cicpgroup.com)

Plus d'informations: <http://www.cicpgroup.com> 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

# CICP

## FORMULAIRE A REMPLIR ET A NOUS RETOURNER ACCOMPAGNÉ DU PAIEMENT

à CICP 66, Avenue des Champs Elysées Lot 41 - 75008 Paris -

Tél. 00 33 6 66 20 94 63 / Fax 00 33 1 44 95 14 14

Email : [association.cicp@hotmail.fr](mailto:association.cicp@hotmail.fr) - [contact@cicpgroup.com](mailto:contact@cicpgroup.com) - <http://www.cicpgroup.com>

### Avantages de votre adhésion:

- Visibilité internationale de votre entreprise à travers l'insertion de votre entreprise dans notre annuaire de nos entreprises dans notre site internet <http://www.cicpgroup.com>
- Insertion de votre présentation dans les 4 numéros pendant 12 mois notre magazine CICP-MAG distribué dans les milieux d'affaires internationaux et lors des salons, forums,
- 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.

Je soussigné (Nom, Prénom).....

Fonction:.....Entreprise:.....Adresse :.....

.....Code postal:.....Ville:.....Pays.....

Téléphone:.....Fax.....

Email:.....Web :.....

CA Général :..... CA Export :..... Effectif :.....Date de création :.....

### Description de votre activité :

Produits/ services proposés.....

Domaines d'application.....

Vos attentes et vos recherches :.....

*/ / 650 € Adhésion Annuelle(12 mois) pour entreprise moins de 10 salariés*

*/ / 850 € Adhésion annuelle (12 mois) pour entreprise de moins de 50 salariés*

*/ / 1 500 € Adhésion annuelle(12 mois) pour entreprise de plus de 50 salariés*

### Je souhaite soutenir la CICP ou être Sponsor:

*/ / Sponsor Diamant: 20 000 € / / Sponsor Or: 15 000 € / / Sponsor Argent: 10 000 €*

*/ / Sponsor Bronze: 7 500 € / / Je soutiens la CICP et fais un don de.....€*

**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**

Fait à .....Le.....

Date & Cachet de l'entreprise :

Nom et Signature du responsable :



# PERFORM GROUP

## PROJELERİMİZ OUR PROJECTS

*Forum Mersin*  
*Forum Trabzon*  
*Forum İstanbul*  
*Marmara Forum*  
*Yorum İstanbul*  
*Bulvar Samsun*  
*Novada Ataşehir*  
*Novada Outlet Söke*  
*Forum Oya*  
*Forum Andalus*  
*Mazi Plus*  
*Mazi Land*  
*San Joseph Kampüs*  
*Uniq İstanbul*

*Orfeus Park*  
*Arcadia Hotel*  
*Club Hotel Sera*  
*Cyristal Hotel*  
*Meridia Beach Hotel*  
*The Marmara Antalya*  
*La Grande Resort Spa*  
*Delphin Hotels Resorts*  
*Orange Count Resort Hotel*  
*Crowne Plaza Hotels Resort*



# ABOUT US

The international foreign capital enterprises were included in the market with the fast development in the construction sector and increased demand for quality standard and a serious competition environment emerged. In this period, the companies which were aware of their responsibility tended towards the total quality standard and made an effort to carry out their activities under the international quality conditions. Diversity of market and customers was increased on the one hand and it became compulsory to complete the undertaken works in the shortest periods and maximum quality.

In the increased competitive environment with this fast development experienced in the sector, Perform Insaat aims at being a firm among the most reputable enterprises of our country without giving away prudence and stability precautions at any time based on the principle of growth and change.

Our group is active in the sectors of Infrastructure, AVM, Office, House Construction, Retail and Energy. Perform Insaat hit the headlines with Forum Istanbul which is the largest Shopping Mall of Europe and secured its position in the construction sector with Forum Trabzon, Forum Mersin and Forum Marmara. It also gained trust and support of its customers in the residential sector with Yorum Istanbul Houses completed by it in a short period of 15 months.

Taking care of working in the world standards and with the cuttingedge technology in every project undertaken by it, Perform Insaat aims at growing each passing day with the new projects to be implemented by it in the near future and taking place among the firms leading the construction sector.

# Agenda 2020

## CICP 2021



-ecc tur\*



**IAFT**  
INVEST AFRICA FORUM IN TURKEY

2021

TÜRKİYE'DE AFRİKA  
YATIRIM FORUMU  
FORUM AFRICAIN SUR  
L'INVESTISSEMENT EN TURQUIE



10-13 HAZİRAN/JUNE/JUIN 2021 Hilton İstanbul Bomonti Hotel & Conference Center

**AFRİKA İSTANBUL'DA DÜNYA İLE BULUŞUYOR**  
AFRICA MEETS THE WORLD IN TURKEY — L'AFRIQUE RENCONTRE LE MONDE EN TURQUIE

[www.iaft2021.com](http://www.iaft2021.com)

[contact@iaft2021.com](mailto:contact@iaft2021.com)

JUIN 2021

JUIN 2021

**S**EPPEM INDUSTRIES

Du 1<sup>er</sup> au 3 à Toulouse FRANCE

**F**IP FRANCE INNOVATION PLASTURGIE

15 au 18 Juin 2021  
Salon International de la Technique Plastique

**6<sup>ème</sup>** 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<sup>ème</sup> 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...

Octobre  
2021

**S**EPPEM INDUSTRIES Du 12 au 14 décembre

**J**EC 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](mailto:contact@cicpgroup.com) ou [association.cicp@hotmail.fr](mailto:association.cicp@hotmail.fr) - <http://www.cicpgroup.com>

# 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 auxquels nous prenons part 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

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 auxquels nous prenons part 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

### 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 CICP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14

Email : [association.cicp@hotmail.fr](mailto:association.cicp@hotmail.fr) - [contact@cicpgroup.com](mailto: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 CICP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14 Email : [association.cicp@hotmail.fr](mailto:association.cicp@hotmail.fr) - [contact@cicpgroup.com](mailto:contact@cicpgroup.com)

Accompagné du règlement IP

Je soutiens la CICP 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 CICP:

Fax 00 33 1 44 95 14 14 Email : [association.cicp@hotmail.fr](mailto:association.cicp@hotmail.fr) - [contact@cicpgroup.com](mailto: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



# LUXURY PLANE

la mise à disposition  
dans le monde d'avions  
privés d'affaires  
pour les hommes d'affaires  
et les entreprises

les évacuations médicales  
rapides (medevac)  
et d'ambulances aérienne.



*les jets privés utilisés pour les vols médicaux sont spécialement équipés pour les patients nécessitant une assistance médicale, de plus l'équipage est accompagné d'une équipe de médecins et paramédicaux*



Notre équipe peut aider  
avec des vols d'urgence 24/7

Transport lit-à-lit

Rapatriement

Vols privés pour la livraison  
rapide de fournitures vitales

LUXURY PLANE, partenaire de la  
CHAMBRE INTERNATIONALE  
POUR LE CONSEIL ET LA PROMOTION  
(CICP).

plateforme de promotion des entreprises à  
l'international

contact@cicpgroup.com  
association.cicp@hotmail.fr  
www.cicpgroup.com

Directoin Commerciale

M Freddy ZANGA

+33 6 66 20 94 63  
contact@luxuryplane.fr  
www.luxuryplane.fr  
Réf: CICP







# PROMOTION !

L'adhésion au sein de notre réseau d'affaires à partir de **50** euros / **35.000** fcfa pour les TPE, PME, PMI grandes entreprises !

Adhérez à la CICP, notre réseau international d'affaires et faites connaître vos produits et services en Afrique et dans le monde !



«COVID-19»: RESPECTEZ LES REGLES BARRIERES