

**EXPORT & BUSINESS DEVELOPMENT EN AFRIQUE
PARTAGE D'EXPÉRIENCE**

Valorem

Jean-François Ricoulean

0033 6 09 70 57 02

JFR.direct@gmail.com

JEAN-FRANÇOIS RICOULEAU

EXPORT | AFRIQUE | ENTREPRENEUR | EXPÉRIENCE

Vétérinaire

10 ans au sein de l'industrie de la santé animale:

- Virbac & Vétoquinol
- Responsable technique, chef de produits export, global business partner, global business developer

9 ans au sein de l'industrie de l'alimentation animale:

- Trouw Nutrition
- Responsable de zone en Afrique, directeur général Afrique du Sud, directeur business development France

Spécialiste du développement des affaires

Spécialiste de la distribution, import/export, licensing in & out, M&A

Entrepreneur

Très fort réseau

Spécialiste de l'Afrique



Afrique:

54 états

Le 2ème plus grand continent

*Le 2ème continent le plus peuplé
(1.3 milliard hab.)*

ZLECA (accord libre échange)

POURQUOI L'AFRIQUE?

Population en croissance

L'Afrique connaît la plus forte croissance démographique.
Elle atteindra 2,5 milliards d'habitants en 2050 et 4,4 en 2100.

Une classe moyenne en croissance

On l'estime à +300 millions de personnes actuellement.
On estime sa croissance à 80% d'ici 2035.

Urbanisation

L'Afrique connaît une forte urbanisation.
+20 villes compteront au moins +10 millions d'habitants en 2025.

CHALLENGES

**Croissances
encore
fluctuantes et
vulnérables**

Plusieurs pays détiennent des records de croissance.
Les ressources primaires impliquent une certaine vulnérabilité.
On estimerait la croissance solide pour 50% et vulnérable pour 50%.

**Ease of doing
business index**

De forts progrès.
De très bon retours d'expérience.

**Fragilité et
disponibilité
monétaires**

Forte dépendance aux prix des ressources primaires.
Stabilité du franc CFA.
Encouragement à la présence locale.

Covid 19

Zone relativement épargnée sanitaire.
Pas de blocages des flux.
Mais une forte crise économique + des nouveaux challenges pour l'internationalisation.

NUTRECO AFRICA (ALIMENTATION ANIMALE)

Avant 2012:

- Faible business, en retard, pas de focus

2012:

- Décision sur stratégie/mode opératoire, mise à jour régulière

2020:

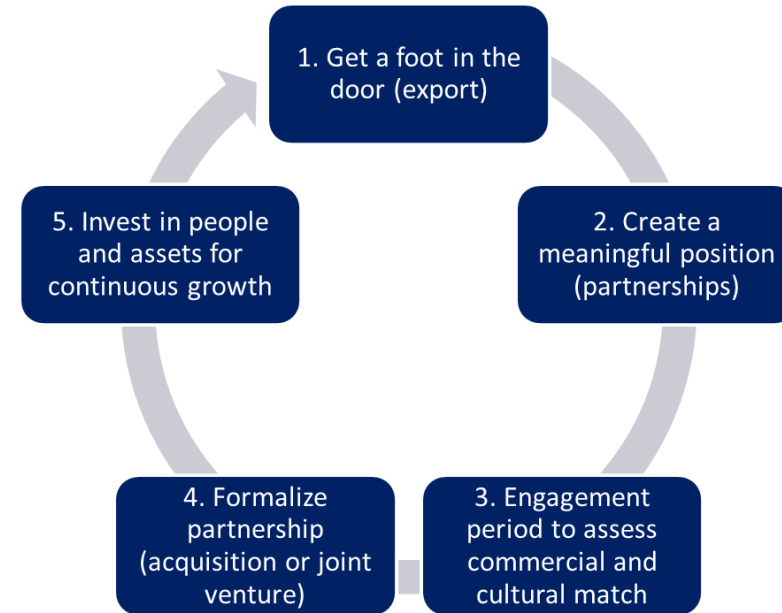
- +350 emplois locaux + XXXX emplois indirects
- 40 pays de vente, 5 d'implantation, 4 sites de production
- Contribution rapidement significative

3 SOURCES D'INSPIRATION

1) un plan & un Go

2) une agilité entrepreneuriale

3) relier export et business development





AFRICANISATION

Pays, région

Mode d'entrée

Marketing mix (standard vs adapté)

MODE D'ENTRÉE

Equipe
Bureau
Usine

internaliser

Export
avec
équipe

externaliser

Export
externalisé
& collaboratif

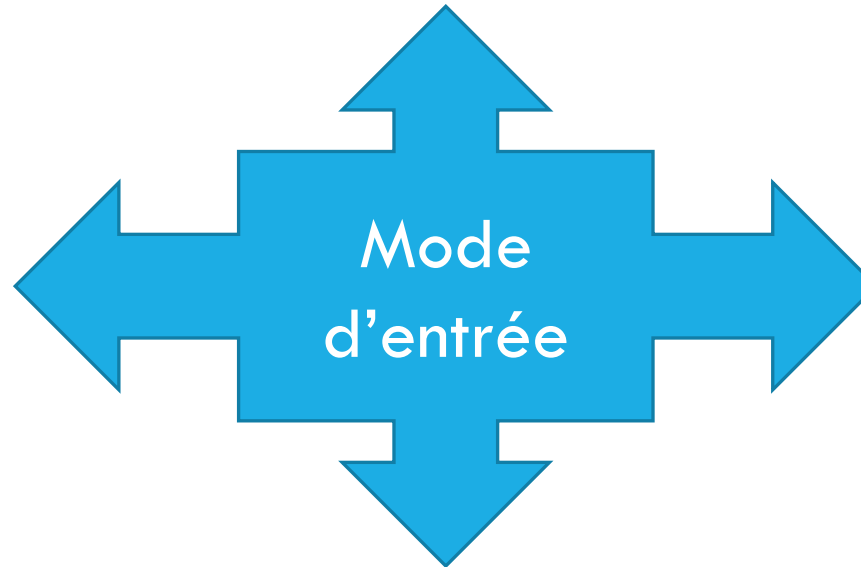
ARBRE DÉCISIONNEL

Situation interne:

- Taille de la société
- Son internationalisation
- Complexité produit
- Différenciation produit
- Priorité stratégique

Risque externalisation :

- Know how
- Opportunisme
- Contrôle
- Choix partenaire(s)



Situation externe:

- Différence culturelle
- Incertitude
- Taille et croissance du marché
- Barrières commerciales
- Concurrence
- Disponibilité d'intermédiaires
- Vitesses de développement

Profil de compagnie:

- Risque
- Contrôle
- Flexibilité
- Mode décisionnel

EXPORT EXTERNALISÉ & COLLABORATIF

3 objectifs: maîtriser les risques, sécuriser les coûts et gagner du temps

3 qualités clefs d'un partenaire pour externaliser son export: réseau, expérience et transparence

3 dimensions: contribution rapide, enrichissements tactiques et stratégiques

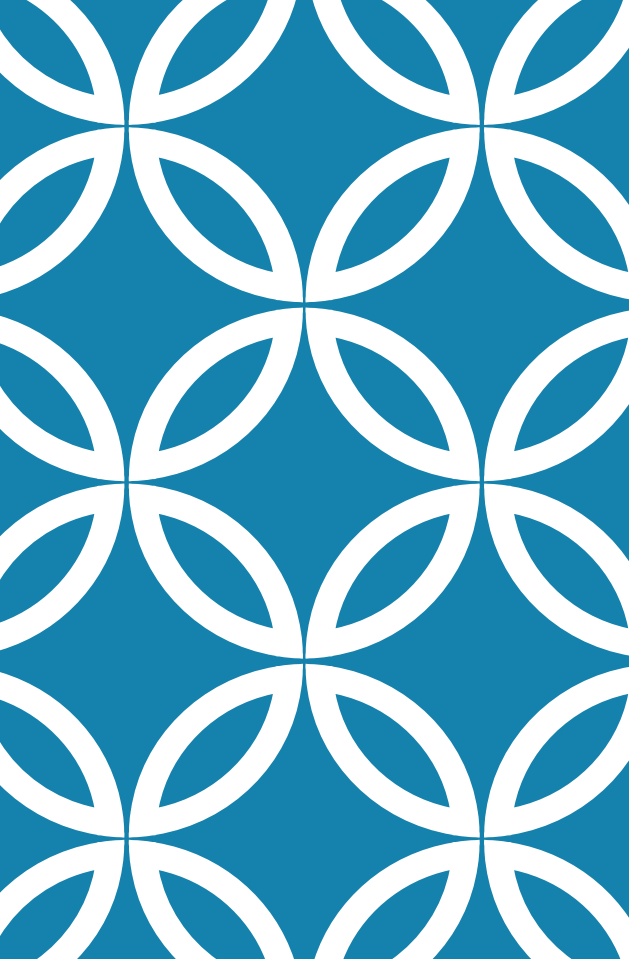
RECOMMENDATIONS

Export & business development en Afrique: oui!

Dans un mode accompagné, spécialement dans le contexte actuel.

La faible internationalisation ou le faible nombre de produits ou les autres priorités ou les incertitudes ne doivent pas être des excuses pour avancer.

Echangeons sur votre projet, accélérons le temps & la contribution.



MERCI POUR VOTRE ATTENTION

Valorem

Jean-François Ricoulean

0033 6 09 70 57 02

JFR.direct@gmail.com