



## Programme de Coaching à l'Exportation d'Ananas Séché – Benin

### Investissez dans votre avenir : professionnalisez votre exportation d'ananas séché vers les marchés internationaux !

Avez-vous une entreprise d'ananas séché au Bénin ? Êtes-vous intéressé par une position améliorée sur les marchés internationaux ? Le Centre néerlandais pour la Promotion des Importations en provenance des pays en développement (CBI) peut vous montrer la voie. Nos programmes de coaching à l'exportation ont déjà guidé nombreuses organisations exportatrices vers des relations commerciales avec des clients régionaux et européens. Si vous avez l'ambition de pénétrer des nouveaux marchés internationaux, le programme d'ananas séché de CBI vous offre de bonnes opportunités :

- Découvrez les opportunités pour votre entreprise sur les marchés internationaux ;
- En savoir plus sur les exigences régionaux et européennes, la législation et la certification ;
- Apprenez tout ce dont vous avez besoin pour être un exportateur (plus) performant ;
- Obtenez le soutien et l'assistance de nos experts sectoriels ;
- Exposez aux principales foires commerciales européennes comme le SIAL et Biofach et participez dans les activités de 'match-making' avec des importateurs internationaux.

En tant que participant à notre programme, vous recevrez un 'coaching' individuel. Vous bénéficierez de notre expertise en matière de formation et de développement des compétences, à travers de notre connaissance du marché. Nous vous aiderons à faire les bons choix et à identifier les marchés les plus prometteurs. Dans le programme nous pouvons vous conseiller comment optimiser votre production et vous informer d'exigences du marché, afin que vos produits répondent aux normes européennes et régionaux. En plus, nos experts vous apprendront de meilleures façons de présenter votre entreprise, sur votre site web, lors de salons professionnels et ailleurs.

### Qui sommes-nous ?

Le Centre pour la promotion des importations en provenance des pays en développement (CBI) fait partie de l'Agence néerlandaise pour l'entreprise (RVO.nl) et travaille au nom du ministère néerlandais des Affaires étrangères. Nous contribuons au développement économique durable dans les pays en développement en promouvoir les exportations de ces pays. En augmentant les connaissances et les compétences liées à l'exportation des entrepreneurs et en les aidant à entrer sur les marchés européens et régionaux, nous visons à renforcer leur capacité de compétitivité internationale. Parce que cette évolution prend du temps, nos programmes de coaching et de formation sont organisés pour une durée de 5 ans.

### Un programme puissant et pratique

Pour entrer sur le marché européen ou régional, les candidats de nos programmes ont besoin de connaissances expertes et d'une compréhension approfondie du secteur des fruits transformés et les marchés internationaux. L'expertise du CBI et son réseau mondial d'experts indépendants et d'organisations de soutien aux entreprises (BSO) garantissent que votre entreprise sera préparé pour développer l'exportation durable.

Le programme du CBI 2023-2027 se compose des modules suivants :



1. Audit commercial et plan d'action
2. Renforcement des capacités d'exportation
3. Entrée sur le marché

Dans les cinq ans, le programme vise à doter votre entreprise de la formation et du soutien adéquats pour entrer sur le marché européen ou régional. Au cours de la deuxième, troisième et quatrième année du programme, nous vous présentons des partenaires potentiels pour augmenter vos exportations. Nous continuons à vous soutenir dans ce processus jusqu'à ce que vous établissiez des relations durables avec les acheteurs.

### **Le Programme d'audit et de plan d'action (durée de 0,5 ans)**

Sur la base des formulaires de candidature reçus, un expert sectoriel du CBI effectue une présélection des entreprises qui répondent aux critères de sélection et sont éligibles à la participation.

Une fois que votre entreprise est sélectionnée, l'expert sectoriel du CBI se rendra sur votre site pour réaliser un audit d'exportation, évaluant des facteurs cruciaux pour le succès de l'exportation tels que :

- Installations et capacité de production ;
- Prix ;
- Compétences en marketing et en gestion ;
- Caractéristiques du produit et emballage ;
- Certification ;
- Qualité et sécurité ;
- Conditions de travail ;
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement ;
- Conformité aux réglementations de santé des consommateurs.

L'audit d'exportation conduit à un plan d'action, décrivant les domaines d'amélioration, les mesures requises et les délais. Les entreprises qui ont été sélectionnées et ont conclu un accord avec le CBI sur le plan d'action continueront vers d'autres modules du programme en fonction de leurs besoins individuels.

### **Renforcement des capacités d'exportation (première année ou deux)**

L'assistance technique offerte dans le module de renforcement des capacités comprend une consultation sur place par des experts sectoriels et une guidance à distance.

Pendant que vous investissez et mettez en œuvre le plan d'action, votre entreprise sera visitée par un ou plusieurs experts sectoriels du CBI pour une assistance supplémentaire, couvrant tous les domaines clés de l'exportation. Ils possèdent une connaissance approfondie du marché européen et régional, de l'amélioration des processus et de la certification qui seront à la disposition de votre entreprise.

Au cours de l'ensemble du programme, l'expert sectoriel du CBI fournira une assistance à distance. L'expert peut conseiller votre entreprise et donner accès à son réseau et à ses connaissances.

En outre, vous serez invité à un séminaire EXPRO, une formation en marketing d'exportation en Europe et/ou en Afrique, pour vous familiariser avec le marché européen/régional et être équipé de compétences pratiques en marketing d'exportation, en gestion d'exportation et



en promotion dans votre secteur. À la fin du séminaire, vous aurez élaboré votre propre plan de marketing d'exportation pour le marché européen ou régional, pour la rédaction duquel vous recevrez un conseil individuel. Nous visitons également une foire commerciale (européenne et/ou régionale) ou un acheteur de premier plan. Pour ce séminaire CBI vous invite en prenant en charge les frais de déplacement et d'hébergement (certaines dépenses alimentaires exclues).

À la fin du module, l'entreprise est en mesure de répondre aux demandes du marché et s'est familiarisée avec le marché européen et/ou régional. De plus, un plan de marketing d'exportation a été élaboré.

### **Entrée sur le marché de l'UE (2-4 ans).**

Le module d'entrée sur le marché de l'UE et/ou régional se concentre sur les exportations vers les marchés internationaux. Pour promouvoir votre entreprise et vos produits, vous participerez, par exemple, à la principale foire commerciale mondiale sur les produits fruitiers : le SIAL à Paris ou le Biofach à Nuremberg et serez impliqué dans d'autres activités de mise en relation d'affaires.

En résultat de votre participation à ce module, soutenu par des efforts de promotion conjoints du CBI et de votre entreprise, vous acquérez une connaissance de la commercialisation de vos produits sur les marchés européens et acquérez des contacts d'affaires européens pertinents.

À la fin de ce module, vous (en tant que participant) devriez être en mesure de vous assurer une position durable sur les marchés internationaux. Cependant, cela dépend bien sûr de facteurs tels que votre engagement et votre volonté de rester à jour avec les développements du marché.

### **Quels sont les avantages ?**

Le CBI offre un accès à un grand nombre de pays internationaux. Plus vous investissez de temps, d'efforts et de financement dans notre programme de coaching à l'export, plus vous en bénéficierez. Une fois que vous avez terminé le programme, vous serez prêt à exporter vers vos marchés cibles, ce qui vous permettra d'augmenter votre chiffre d'affaires, votre rentabilité et votre productivité. Comparé à vos concurrents, votre visibilité sur le marché est augmentée et vous aurez ajouté une valeur considérable à votre entreprise.

### **Est-ce que nous recherchons des entreprises comme la vôtre ?**

Le nouveau programme de coaching à l'export du CBI, s'adresse aux entreprises de transformation/exportation de l'ananas séchés au Bénin qui sont intéressées et ont la capacité d'exporter. Les entreprises qui répondent aux critères suivants peuvent postuler à ce programme.



## Critères CBI généraux

- La société est active dans l'ajout de valeur par la transformation d'ananas séchés ou exerce elle-même la fonction d'exportation. Si l'entreprise ne produit pas elle-même, elle doit être en mesure de démontrer qu'elle exerce une influence suffisante sur son ou ses fournisseurs tiers afin de pouvoir mettre en œuvre les adaptations requises du produit/de la production.
- La société propose des produits qui correspondent à la gamme de produits sélectionnés de ce projet CBI. L'accent est mis sur l'ananas séché, mais si vous transformez l'ananas séché en d'autres produits, vous pouvez également postuler.
- Au moins 51% détenu localement par propriétaire(s) résidant dans le pays lui-même. Les copropriétaires détenant une part minoritaire ne peuvent résider dans un autre pays en développement que dans les catégories de revenu inférieures ou supérieures aux pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure (cela exclut par exemple les pays de l'UE, la Chine, la Corée du Sud et l'Afrique du Sud [https://data.worldbank.org/niveau de revenu/revenu intermédiaire supérieur](https://data.worldbank.org/niveau%20de%20revenu/revenu%20intermediaire%20superieur));
- Taille de l'entreprise : 25 à 500 salariés (saisonniers compris; des exceptions peuvent être faites compte tenu des proportions de salariés permanents et saisonniers et seront étudiées au cas par cas);
- Pas de joint-venture avec une société basée dans un pays de classification UMIC ou supérieur; (UMIC : pays à revenu intermédiaire supérieur <https://data.worldbank.org/income-level/upper-middle-income>)
- Conformité ou volonté de se conformer aux exigences du marché de l'UE ou régional;
- Aucun engagement en matière de licences interdisant ou limitant les possibilités d'exportation de produits;
- Des prix compétitifs et une capacité de production suffisante;
- Personnel de direction ou de vente capable de communiquer en anglais ou désireux d'apprendre à court préavis;
- Volonté et capacité à investir :
  - Dans les adaptations requises par le marché européen. Par exemple, une adaptation spécifique de l'assortiment de produits et des processus de production pourrait augmenter les chances de pénétrer avec succès les marchés internationaux.
  - Participation/visite au salon européen lors de la phase d'entrée sur le marché (au cours de l'année 3 : coûts non couverts par CBI et ses partenaires, tels que les frais de déplacement, d'hébergement, d'envoi d'échantillons, etc. et les années suivantes, pourcentage croissant des frais



de stand). CBI paie le m2 et la construction du stand.

- Dans l'amélioration de votre chaîne d'approvisionnement.
  - Une estimation plus détaillée de l'investissement requis sera discutée avec l'entreprise lors de la phase d'évaluation/sélection de l'entreprise, car elle est spécifique à l'entreprise
- Volonté de mettre en place une stratégie de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) dans votre entreprise ;
  - Vous n'avez pas participé à un programme de coaching à l'exportation CBI auparavant.

La sélection des participants se fera sur la base d'une évaluation des entreprises candidates par des experts du CBI sur les critères ci-dessus et en consultation avec les organisations partenaires du CBI dans chaque pays.

### Comment s'inscrire au programme ?

Si votre entreprise répond aux critères généraux CBI mentionnés ci-dessus et que vous êtes intéressé à rejoindre ce programme CBI, veuillez dûment remplir le formulaire de candidature CBI Export Coaching d'ananasséché - Benin et l'envoyer à [agriculture@cbi.eu](mailto:agriculture@cbi.eu)

### Contact

Si vous avez des questions sur un aspect du programme, veuillez envoyer un e-mail à [agriculture@cbi.eu](mailto:agriculture@cbi.eu). Nous serions ravis de vous accueillir dans le programme !

**Veillez noter : la date limite de candidature est  
le 31 août 2023**