

PROJET D'ALLIANCE EXPORT #13

AFRIQUE DE L'OUEST : PRODUITS SURGELES

Entreprises concernées: secteur du surgelé

Les opportunités du marché :

L'Afrique de l'Ouest est la région du monde où **la croissance est la plus importante**, +5% par an, et devrait le rester puisque la croissance annuelle moyenne est estimée à **7% jusqu'en 2050**. Cette croissance est soutenue par une **population dynamique**, majoritairement **jeune et urbanisée**. Ce continent particulièrement attractif peut devenir un **relais de croissance d'avenir** pour les entreprises françaises. Le marché du surgelé est un **marché naissant à fort potentiel**. Les **pratiques logistiques et de consommation sont assez éloignées des standards européens**, notamment en termes de traçabilité et de qualité, mais les Africains **achètent de plus en plus de produits surgelés**, qu'ils consomment majoritairement dans les 12 heures.

Si l'Afrique de l'Ouest est une **région très attrayante**, c'est aussi un **marché difficile à pénétrer en raison de barrières à l'entrée** et où la **concurrence** se fait de plus en plus rude. **Construire une alliance export** permet de **dépasser ces difficultés en mutualisant les coûts et en partageant les savoir-faire**. Proposer une **offre plus complète** donne à la fois **plus de visibilité et de pertinence** sur ce marché où les compétences françaises sont appréciées. La collaboration optimise alors les chances de réussite.

Le porteur de projet d'Alliance Export : **G&G Associés**

Ce projet d'alliance est proposé par **G&G Associés**, une société française solidement implantée en Afrique de l'Ouest.

Jeune **société de négoce basée à Paris**, G&G Associés **accompagne les entreprises françaises et européennes pour des opérations commerciales en Afrique de l'Ouest**. Forte de ses **savoir-faire spécifiques liés au supply-chain management**, elle travaille avec des **distributeurs** qui possèdent **leurs propres infrastructures logistiques en froid négatif** et qui représentent des **volumes mensuels de 900 containers d'importation sur un millier de références**. G&G Associés possède les compétences nécessaires pour **orchestrer le dialogue fournisseur / acheteur final**.

G&G Associés a une **connaissance concrète des infrastructures et des actions logistiques développées par ses clients** et ses **contacts directs et réguliers avec ses interlocuteurs locaux** lui permet de **prendre le pouls du marché en temps réel**. Comme ses clients sont **les seuls à posséder les infrastructures** propres au secteur du surgelé en Afrique de l'Ouest, elle est **la mieux placée pour promouvoir, avec votre entreprise, les produits surgelés français sur le marché africain**.

Pourquoi rejoindre ce projet d'Alliance Export ?

Si vous proposez des **produits et solutions reconnus dans le secteur du surgelé**, vous êtes le bienvenu pour rejoindre ce projet d'alliance export

- ✓ Pour bénéficier de **l'expertise et de l'expérience** du porteur de projet, G&G Experts
- ✓ Pour **collaborer avec d'autres entreprises**: partager des informations, mutualiser les coûts de prospection, le cas échéant partager des vendeurs en Afrique de l'Ouest
- ✓ Pour **proposer une offre plus globale** et donc **plus visible**, donc **plus attractive** pour les donneurs d'ordre africains

Vous êtes une **entreprise spécialisée dans le secteur du surgelé** ? Ce projet est fait pour vous ! **Venez le mardi 28 juin 2016 de 9h à 12h30 au MEDEF et participez à la création de cette Alliance Export !**