

TOURISME ENTREPRENEURIAL A DUBAÏ



By



and



AVANT-PROPOS

Le Négoce est l'activité commerciale la plus lucrative au monde et l'Afrique reste depuis longtemps le continent qui ravitaille le reste du monde en matières premières brutes, et celui qui importe la majorité de ses produits de consommation.

Tout ceci s'effectue grâce aux négociants qui sont tout sauf des africains.

Fort de ce constat alarmant, et grâce à notre panafricanisme économique nous avons décidé depuis un moment de former le maximum d'africains dans le métier de négoce des matières premières afin qu'ils puissent être au centre de ce qui se passe en Afrique.

Au cours donc, de cette formation, nous vous donnerons les éléments clés du négoce, qui feront de vous des négociants forts et puissants capables de concurrencer sur le marché international.

Nous vous montrerons étape par étape, comment négocier de très grands marchés, comment créer votre propre entreprise de négoce, comment et pourquoi maîtriser les incoterms et les techniques du négoce international, la géopolitique des matières premières, l'intelligence économique lié au commerce international, la veille économique et concurrentielle.

Après la formation, nous aurons à visiter quelques sites touristiques à Dubaï et aller à la découverte des marchés et des niches d'investissements capables d'être implémentés dans nos écosystèmes.

Egalement nous irons à la rencontre des entrepreneurs pour nouer des liens de partenariats et voir leur façon de travailler et d'entreprendre, ceci dans le but de calquer leur modèle de réussite et l'adapter dans notre écosystème, afin de nous implanter sur nos marchés locaux, et internationaux.

HYATT HOTEL



Cette formation sera abritée dans les locaux de HYATT Hôtel

OBJECTIFS GENERAUX DE LA FORMATION

De manière générale, cette formation aura pour objectif de :

- Montrer les caractéristiques et les avantages particuliers des opérations internationales liées au métier du négoce.
- Faire connaître les contraintes techniques, économiques et juridiques liées au transport International de marchandises.
- Faire repérer les points-clés d'un contrat de négoce international en restant très pragmatique et concret.
- Faire connaître les stratégies de ventes internationales.
- Faire beaucoup de veille et de géostratégie.

OBJECTIFS SPECIFIQUES DE LA FORMATION

Et de manière spécifique, la formation permettra aux participants:

- d'acquérir des bases leur permettant de dialoguer efficacement avec leurs interlocuteurs dans la chaîne d'exécution des opérations commerciales internationales, d'import-export, et plus particulièrement de négoce international.
- de participer à l'élaboration, la négociation et l'exécution d'un contrat de négoce international
- de savoir apprécier la performance et la fiabilité d'un contrat de transport international et de ses annexes, sur la base d'une bonne capacité de communication avec les professionnels des métiers du commerce et de la logistique internationale.
- d'être à même de participer efficacement à une démarche de gestion des risques liés à la Responsabilité et à l'exécution des opérations de négoce international.

CIBLES

La formation s'adresse aux :

- ✓ directeurs ;
- ✓ employés ;
- ✓ étudiants ;
- ✓ entrepreneurs ;
- ✓ commerçants ;
- ✓ chercheur d'opportunités.

DATE / DURÉE / LIEU

Cette formation se déroulera du 23 au 28 Juillet 2021 à Dubaï

Arrivée des participants : vendredi 23 Juillet 2021.

Départ des participants : Mercredi 28 Juillet 2021.

MÉTHODOLOGIE

La méthodologie de cette formation mettra en avant les approches pratiques et participatives tels que :

- ✓ apports théoriques et échanges d'expériences entre les participants ;
- ✓ projections de vidéos ;
- ✓ échanges / débats sur les cas pratique d'entreprise ;
- ✓ exercices d'évaluation ;
- ✓ support de cours.
- ✓ Parrainage



Notre Salle de cours
Adaptée pour une formation de qualité

LES ACTEURS DE LA FORMATION



Ernest TCHAKOUTE (Coach Ben)

Promoteur d'ALLIANCE GULF. CO., LTD (Société de Négoces et de Représentation) créée en 2005 à Dubaï

Chocolatier, Conférencier international, Formateur en entrepreneuriat, Industriel, Responsable de la

STARTUP D'ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS », Promoteur du fast Food « PETIT BONHEUR BIO »
Promoteur de la société nigérienne « SAVEURS DU SAHEL »
Promoteur du réseau télécom « FREE NETWORK »
Promoteur de la marque « B2-LIFE »

<https://www.linkedin.com/in/ben-aly/>
www.startupane.com

Max Wouaha, Founder & CEO, Buffalocommodity Inc

Alumni de la 7^e promotion (Novembre 2017) des négociants. Max Wouaha est Négociant international des matières premières. Il va, au cours de cette formation, édifier les apprenants sur les avantages du Négoces. Il parlera également de son expérience dans le monde des affaires et surtout, ce qu'il a eu grâce au Négoces.

<https://www.linkedin.com/in/max-wouaha-282a0a5b/>

www.buffalocommodityinc.com maxwouaha@buffalocommodityinc.com



Jules YAO KOUADIO, CEO de KYNFAT

Alumni de la 1^{ère} promotion des négociants, il a, grâce à cette formation, négocié des marchés importants dans le domaine du cacao et de noix de cajou.

Aujourd'hui, il fait dans l'immobilier et dans la représentation pharmaceutique. Il est à la tête de KYNFAT, une structure de Négoces et de Représentation en Côte d'Ivoire.

Me Innocent AKA KOUACOU, Juriste d'affaires

Conseil juridique agréé par le Ministère de la Justice et

des Droits de l'Homme, Garde des Sceaux de la République de Côte d'Ivoire.

Membre de la Chambre National de Conseils Juridiques de Côte d'Ivoire.

Directeur Général Adjoint d'une société anonyme ivoirienne, il est spécialisé Dans le Business Développement, le management et le Développement Humain

<https://www.linkedin.com/in/innocent-aka/>



LA TOUR DE CROISSANT DE LUNE



Cette tour, une incontournable à visiter à Dubaï. Elle met en évidence la créativité et l'ingéniosité de la métropole en matière d'architecture et de technologie. Et elle se positionne comme pôle d'attraction pour les activités scientifiques, récréatives et culturelles.

La nuit, cette lune illuminée de mille feux, ne pourrait qu'enchanter vos idées d'innovations en tant qu'entrepreneurs et faire naître de votre esprit des projets étoilés.

CONTENU DE LA FORMATION

Pour des raisons de veille et d'intelligence stratégiques, le contenu de la formation ne pourra être donné en public.

Par contre, elle sera envoyée à tout participant s'étant acquitté de ses frais d'inscription.

MODULES

I – COMPRENDRE LE NEGOCE

- a-
- b-

II – DOMAINE BANCAIRE EN NEGOCE

- a-
- b-

III – PRESENTATION DES SITUATIONS DU NEGOCE : ETUDE DE CAS DES PRODUITS TROPICAUX

- a-
- b-
- c-

IV – LES REGLES DU JEU EN NEGOCE

- a-
- b-

V – CAS PRATIQUES

- a-
- b-
- c-

VI – LES MODES DE TRANSPORT EN NEGOCE INTERNATIONAL

- a-
- b-

VII – INTELLIGENCE ECONOMIQUE

- a-
- b-
- c-

VIII- INTELLIGENCE CONCURRENTIELLE

- a-
- b-

IX- INTELLIGENCE MARKETING

- a-
- b-

X- CULTURE ENTREPRENEURIALE

- a-
- b-

XI- VEILLE JURIDIQUE

- a-
- b-

XII- VEILLE STRATEGIQUE

- a-
- b-

XIII- GEOSTRATEGIE

- a-
- b-
- c-



Des Gadgets estampillés StartupAne remis à tous les participants

STRUCTURATION DE LA FORMATION

Vendredi
Arrivée des participants
Accueil des participants par l'équipe StartupAne
RENCONTRE ET DINER DE BIENVENUE

1^{er} JOUR		
<p>08H30 – 09H30</p> <p>Petit déjeuner</p>	<p>09H30-10H30</p> <p>comprendre le Négoce</p> <p>a- b-</p>	<p>10h30-12h30</p> <p>Domaines Bancaires en Négoce</p> <p>a- b-</p>
PAUSE-CAFE 12H30 – 13H30		
APRES-MIDI		
<p>13h30-15h30</p> <p>présentation des situations du Négoce : étude de cas des produits tropicaux</p> <p>a- b- c-</p>	<p>15H30-17H30</p> <p>Les règles du jeu en Négoce</p> <p>a- b-</p>	<p>17H30-19H00</p> <p>cas pratiques</p> <p>a- b- c-</p>
DINER 20H00		

2^{ème} JOUR		
08H30 – 09H30 Les modes de transport en Négoce international a- b- c-	09H30-10H30 Intelligence Economique a- b- c-	10h30-12h30 Intelligence Concurrentielle a- b
PAUSE CAFE 12h30 – 13h30		
APRES-MIDI		
13h30-15h30 Intelligence Marketing a- b-	15H30-17H30 Culture Entrepreneuriale a- b	17H30-19H00 Veille Juridique a- b-
DINER 20H00		

3^{ème} JOUR	
MATIN	
08H30 – 09H30 Veille Stratégique a- b-	09H30-12H30 Géostratégie a- b- c-
APRES-MIDI	
12h30 – 13h30 Pause-café	13h30 – 17h30 Pratiques
DINER 20H00	

4^{ème} JOUR**4^{ème} JOUR****08H30 – 09H30****09H30 – 14H00**

VISITES TOURISTIQUES

PAUSE CAFE 14H00 – 15H30**APRES-MIDI****REPOS****15H30 – 19H30****21H00****SOIREE LIBRE****5^{ème} JOUR**

Départ des Participants

ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS
NB : La prise en charge des participants est faite dès leur arrivée à Dubai
Du Vendredi 23 Juillet 2021, jusqu'à la date de leur départ Mercredi 28 Juillet 2021.

LE DUBAÏ INTERNATIONAL FINANCIAL CENTER



CE SITE se distingue parmi les 10 premiers centres financiers dans le monde. Il est une source majeure de financement au moyen orient, en Afrique en Asie du sud et dans les régions qu'il dessert.

Il offre aux innovateurs et entrepreneurs l'opportunité de créer, et développer leurs entreprises innovantes avec la licence « DIFC ».

Visiter ce site sera non seulement une découverte, mais aussi une aubaine pour chaque négociant de nouer des liens de connexion avec une communauté diversifiée de banques, d'institutions financières et d'autres prestataires de services, qu'ils pourront exploiter pour se positionner en tant que négociants forts et puissants sur le marché international.

FACTURATIONS ET OPTIONS

A-Facturation

Inscription 50 000 FCFA soit 77 € (non remboursable)

Frais de formation 1 950 000 frs CFA soit 2 973 €

Date limite de paiement des frais d'inscription le 1^{er} Juillet

Date limite de paiement des frais de formation le 15 Juillet

*Tous les « Renac » bénéficieront d'une remise
Sur les frais de formations*

FORMULE PRESTIGE 1 950 000 FCFA*	Frais pédagogique
	Matériels didactique
	Documents numériques
	Clé USB + vidéos pédagogiques
	Matériels de formations**
	Supports de cours
	Transport
	Arrivée : Aéroport-lieu d'hébergement
	Retour : lieu d'hébergement - Aéroport
	Hébergement
	Prise en charge du 23 Juillet midi – 28 Juillet midi
	Tourisme
	Petit déjeuner
Pause-café	
Diner	

*Payement en tranches possible

B- Option de Paiement

Les frais de formation total à payer, varient en fonction de la période à laquelle, l'apprenant s'acquittera de ses frais d'inscription d'une valeur de « 50 000 frs CFA » soit **77€** (non remboursable).

OPTIONS	PERIODE DE PAIEMENT	FRAIS DE FORMATION A PAYER
1ère option	Du 11 Janvier – 31 Mars	1 950 000 FCFA, soit 2 973 €
2ème option	Du 1er Avril – 30 Juin	2 200 000 FCFA Soit 3 354 €
3ème option	1er Juillet (date limite de paiement des frais d'inscription)	2 500 000 FCFA Soit 3811 €

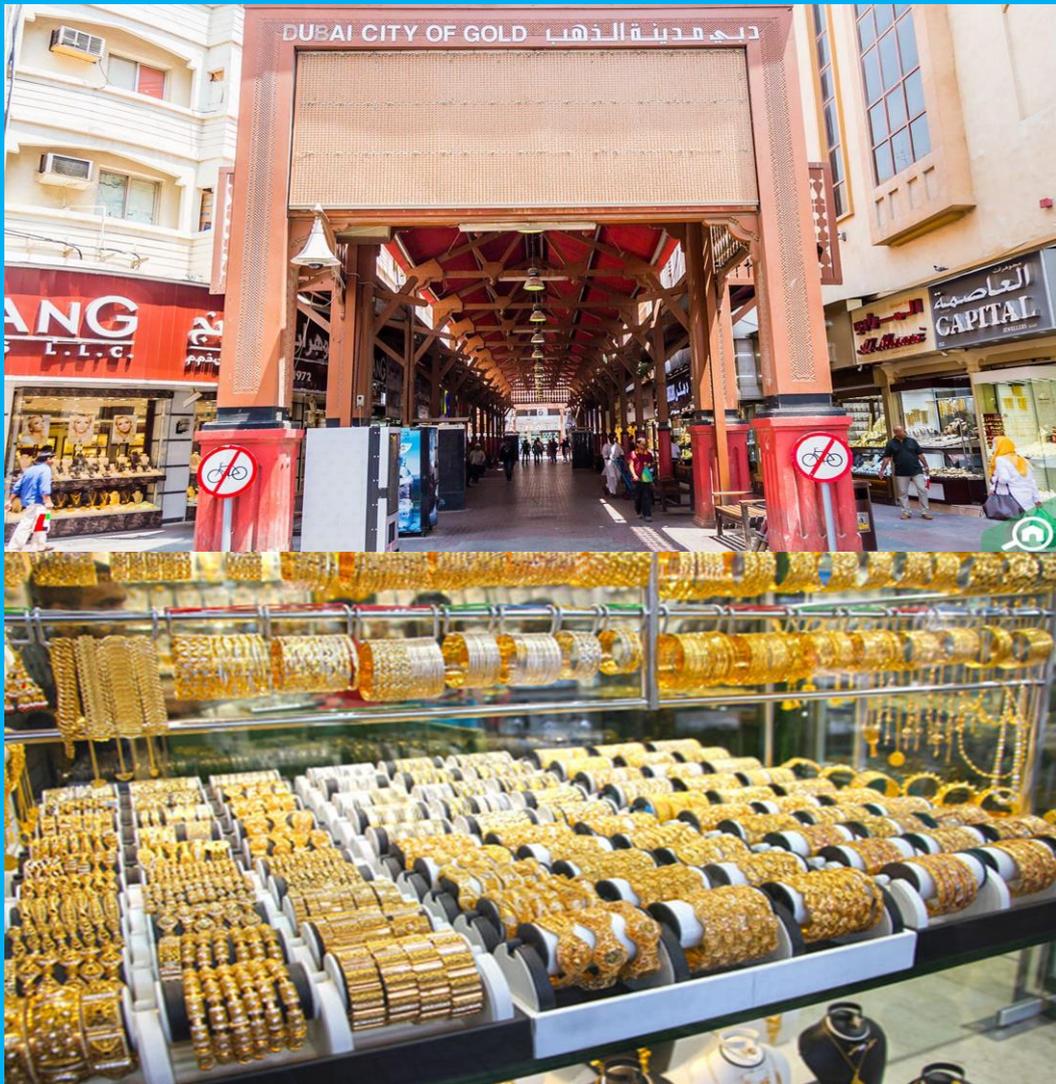
B- Autre Option de Paiement

StartupAne donne la possibilité de pouvoir Suivre cette formation internationale de haut niveau en **groupe** ou en **famille**.

Ce faisant la facturation est répartie comme suit :

OPTIONS GROUPE	FRAIS DE FORMATION A PAYER
02 Personnes	3 500 000 frs CFA soit 5 336 € au lieu de 3 900 000 frs CFA soit 5 946€
03 Personnes	4 750 000 frs CFA soit 7 241 € Au lieu de 5 850 000frs CFA soit 8 918€
04 Personnes	5 750 000 frs CFA soit 8 766 € Au lieu de 7 800 000 soit 11 891€

LE DUBAÏ GOLD SOUK



Marché Traditionnel situé au cœur du vieux quartier historique de Deira, Dubaï Gold Souk (cité d'or de Dubaï) est une zone composée de plus 300 détaillants et de nombreuses boutiques qui vendent principalement de l'or.

L'or vendu dans ces souks de Dubaï est une des meilleures au monde.

La visite de cette cité est une occasion idoine pour tout négociant souhaitant se spécialiser dans le négoce des minerais, afin de nouer des liens de partenariats et se positionner sur ce marché.

CONSIGNES POUR LES PARTICIPANTS

StartupAne accorde une grande importance à la relation qui la lie à ses apprenants. De ce fait, ce voyage étant un investissement important, nous nous engageons à vous offrir les meilleurs conseils pour le préparer et répondre au mieux à vos attentes.

Ceci, Le plaisir et la sécurité de nos apprenants étant notre priorité, nous avons mis en place des mesures et des consignes « strictes » afin d'assurer votre protection.

Nous nous engageons à les appliquer et faisons appel à votre bonne collaboration pour la sécurité de tous. Parcourez notre programme d'activités pour en connaître les détails.

Vous trouverez dans le texte qui suit des consignes simples pour faciliter votre séjour durant cette formation. Merci de les lire attentivement.

CONSIGNES SANITAIRES

1. Présentez-vous avec les deux (2) éléments suivants :

- Votre masque bien installé sur le visage (Port du masque obligatoire)
- Votre test de Covid-19

2. Les personnes pour qui un ou plusieurs des éléments suivants s'appliquent sont exemptés de participation à la formation:

- Si vous avez reçu une consigne d'isolement de la santé publique ou de votre médecin
- Si vous présentez un ou plusieurs des symptômes associés à la COVID-19 : Apparition ou aggravation d'une toux (Fièvre, Difficultés respiratoires, Perte soudaine de l'odorat sans congestion nasale, perte de goût).

CONSIGNES DE VOYAGE

Bien vouloir cliquer sur ce lien pour prendre connaissance des conditions de voyage.

<https://www.emirates.com/fr/french/help/covid-19/dubai-travel-requirements/>

CONSIGNES DURANT LA FORMATION

Les participants sont priés de:

1. Avoir un visa.
2. Une preuve de participation à l'évènement en l'occurrence d'un Badge (délivré par StartupAne) porté et bien mis en évidence.
3. Limiter les déplacements « extras » durant le déroulement des activités.
4. Ne pas s'éloigner du groupe lors des activités liées à la formation sauf en cas de raisons valables préalablement signalées au coordonnateur.
5. Arborer son badge pendant la formation et lors des activités pour des mesures de sécurité.
6. Respecter les instructions qui vous seront données par le promoteur.
9. Respecter les instructions d'hébergement.

NB : En cas de non-respect de ces consignes, **STARTUPANE ne sera aucunement tenu pour responsable et décline toutes les charges qui pourront encourir.**

NB : Le Paiement des Frais d'inscriptions donne lieu à l'acceptation de ces consignes particulières.

QUELQUES IMAGES DE LA PRECEDENTE FORMATION DU 08 – 13 DECEMBRE A ACCRA

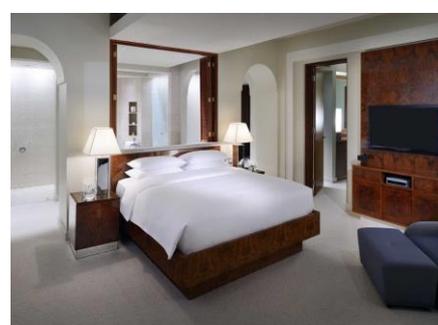


DES LIEUX PRÊTS À VOUS ACCUEILLIR

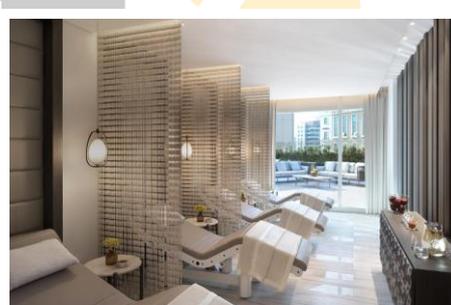
Des hôtels étoilés pour un séjour de qualité



Des chambres luxueuses pour un repos bien mérité



Des espaces de Relaxation pour votre remise en forme



Une restauration adaptée et équilibrée pour régaler vos papilles



RETRO SUR CERTAINS DE NOS ANCIENS APPRENANTS EN NEGOCE

Par ce que notre formation en Négoce se veut être une formation pointilleuse et de haut niveau, Tous nos apprenants ressortent avec les clés en main pour devenir leurs propres patrons dans le secteur du négoce.

Quelques-uns de nos apprenants ayant mis sur pied leur propre société de négoce.

➤ Max : www.buffalocommodityinc.com

➤ Joël KEMAJOU www.cleopatree.com

➤ Dieudonné DEUNANG: www.kaneem.com

➤ Mah ETOUGOU : www.sanerccommodities.com

➤ Yann KEDY : www.valorisafrica.com

STARTUP
ANNE
ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTPRENEURS

Comme eux, faites le pas et inscrivez-vous à cette session de formation, et écrivez votre nouvelle histoire d'entrepreneur avec nous.

Votre Réussite, c'est notre Business !

NOS PARTENAIRES

