



TOURISME ENTREPRENEURIAL DE ZANZIBAR - 2

**FORMATION EN
NEGOCE INTERNATIONAL
ET CREATION
DE COMPTES ET SOCIETES OFFSHORES**

Du 22 – 27 Mars 2022

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 liée au commerce international, la veille économique et concurrentielle.

Après la formation, nous aurons à visiter quelques sites touristiques 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.

Pourquoi Faire Cette Formation ?

Nous sommes dans un monde qui s'ouvre de plus en plus et dont les lignes bougent; Les grandes puissances économiques connaissent une croissance financière fulgurante.

Et face à ce changement, il est triste de constater que nous Africains ne faisons pas partie des acteurs de cette croissance économique. Car nous passons la plus part du temps à ronfler, à se divertir ou à émettre des souhaits, au lieu de passer à l'action.

Il est plus que temps pour nous de comprendre que nous sommes dans un monde de prédation, de nous positionner et de prendre les choses en main.

L'idée donc de cette formation est de permettre à tous africains de prendre part à l'activité la plus lucrative au monde, et leur permettre d'acquérir des connaissances dans les domaines tels que :

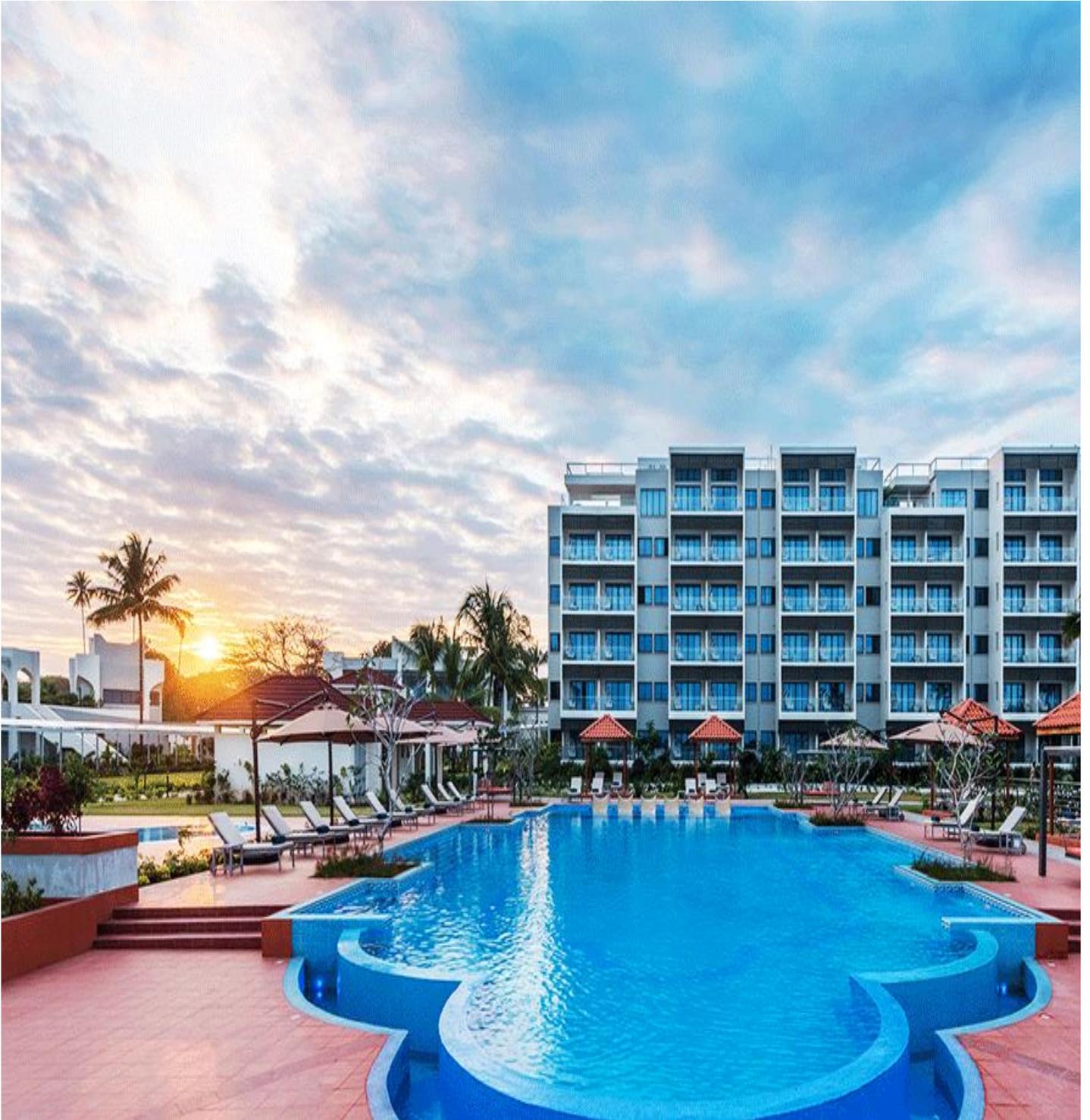
- La maîtrise et l'utilisation des Incoterms ;
- Les paiements internationaux ;
- Les études de marché ;
- La maîtrise des formalités douanières ;
- La maîtrise des formalités d'import - export ;

L'heure est venue pour tous africains de prendre part au partage du gâteau économique dont se régalaient les grandes puissances économiques en leur absence.

Et rien de mieux que cette formation, pour leur permettre d'avoir toutes les armes nécessaires en main, afin d'être mieux aguerris pour compétir sur le marché International.



HOTEL VERDE



Cette Formation sera abritée dans les locaux de l'hôtel Verde

Objectifs Généraux de la Formation

De manière générale, cette formation aura pour objectif de :

- Montrer les caractéristiques et les avantages particuliers des opérations internationales liés 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.

Objectifs spécifiques 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
- ✓ Etudiants
- ✓ Entrepreneurs
- ✓ Commerçants
- ✓ Chercheurs d'emploi

Dates

Arrivée des participants : Mardi 22 Mars 2021.

Départ des participants Dimanche 27 Mars 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

Ernest TCHAKOUTE (Coach Ben)



Promoteur de Group 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

TEMOIGNAGES

Max WOUAHA

Founder & CEO de **Buffalocommodity Inc**

Alumni de la 7e promotion (Novembre 2017) des négociants.

Max WOUAHA est un Négociant international des matières premières.

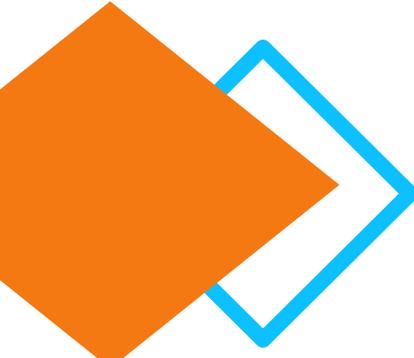
Il va, au cours de cette formation, édifier les apprenants sur les avantages Du Négoces.

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/>



Jules YAO KOUADIO

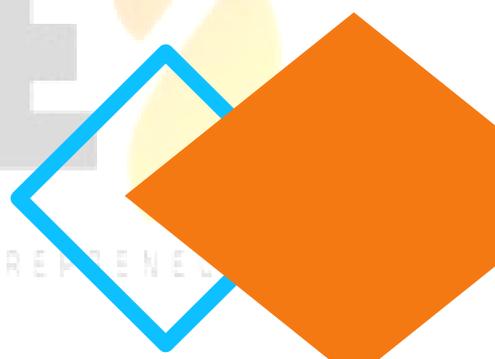
Ceo de **Kynfat**

Alumni de la 1ère 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 Négoce et de Représentation en Côte d'Ivoire.



Me Innocent AKA

Juriste d'affaires

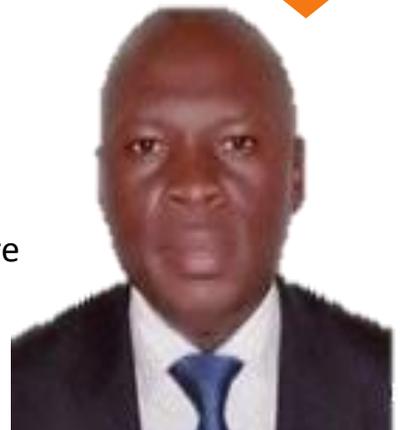
Conseil juridique agréé par le Ministère de la Justice et des Droits de l'Homme

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/>



PRISON ISLAND



Des sites Touristiques qui feront l'objet de notre visite

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-
- c-

V – CAS PRATIQUES

- a-
- b-
- c-

VI – LES MODES DE TRANSPORT EN NEGOCE INTERNATIONAL

- a-
- b-
- c-

VII – INTELLIGENCE ECONOMIQUE

- a-
- b-
- c-

VIII- INTELLIGENCE CONCURRENTIELLE

- a-
- b-
- c-

IX- INTELLIGENCE MARKETING

- a-
- b-
- c-

X- CULTURE ENTREPRENEURIALE

- a-
- b-
- c-

XI- VEILLE JURIDIQUE

- a-
- b-

XII- VEILLE STRATEGIQUE

- a-
- b-

XIII- GEOSTRATEGIE

- a-
- b-
- c-

***NB : Tous les participants à cette formation Bénéficieront d'un Stage
D'une durée de 3 mois, au sein de StartupAne Ghana.***



STRUCTURATION DE LA FORMATION

Mardi
Arrivée des participants
Accueil des participants par l'équipe StartupAne

Mercredi		
08H30 – 09H30 Petit déjeuner	09H30-10H30 comprendre le Négoce A) - B) - C) -	10h30-12h30 Domaines Bancaires en Négoce A) - B) -
PAUSE-CAFE 12H30 – 13H30		
APRES-MIDI		
13h30-15h30 présentation des situations du Négoce : étude de cas des produits tropicaux A) - B) - C) -	15H30-17H30 Les règles du jeu en Négoce A) - B) - C) -	17H30-19H00 cas pratiques A) - B) - C) -
DINER 20H00		

Jeudi		
08H30 – 09H30 Petit Déjeuner	09H30-10H30 Les modes de transport en Négoce International A) - B) - C) -	10h30-12h30 Intelligence Economique A) - B) - C) -
PAUSE CAFE 12h30 – 13h30		
APRES-MIDI		
13h30-15h30 Intelligence Concurrentielle A) - B) - C)-	15H30-17H30 Intelligence Marketing A) - B) - C) -	17H30-19H00 Culture Entrepreneuriale A) - B) - C) -
DINER 20H00		

**Chaque apprenant bénéficiera d'un ordinateur ou d'une
tablette estampillée StartupAne**

ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX ENTREPRENEURS



Vendredi**MATIN****08H30 – 09H30****Petit Déjeuner****09H30-12H30****Veille Juridique**A) -
B) -**10h30-12h30****Veille Stratégique**A) -
B) -**APRES-MIDI****12h30 – 13h30****Pause-café****13h30 – 17h30****Géostratégie**A)
B)
C)**DINER 20H00****Samedi****08H30 – 09H30****Petit Déjeuner****09H30 – 14H00****Journée Découverte****PAUSE CAFE 14H00 – 15H30****APRES-MIDI****REPOS****15H30 – 19H30****21H00****SOIREE LIBRE**

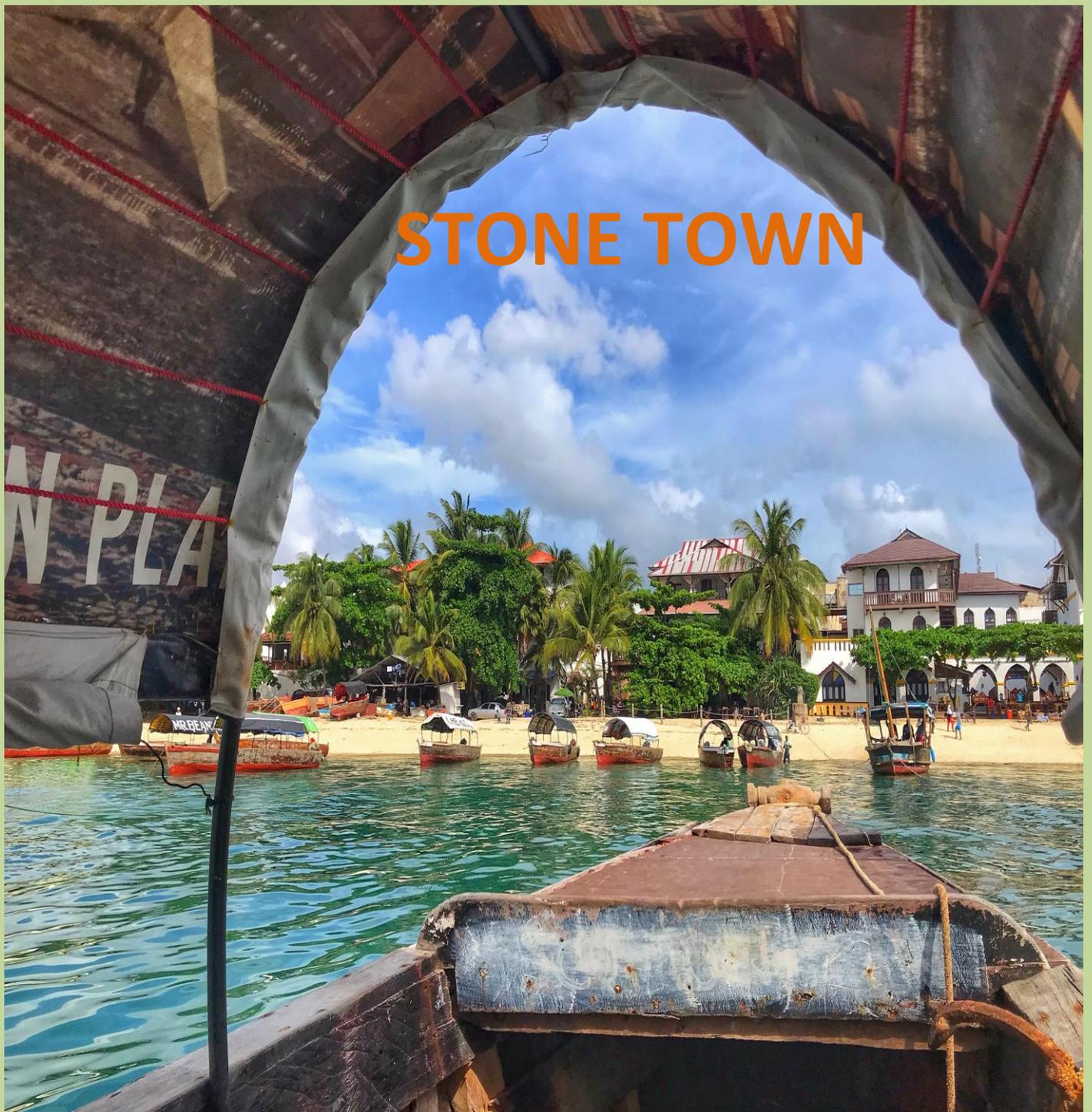
Dimanche

Départ des Participants

*NB : La prise en charge des participants est faite
Dès le Mardi 22,
Jusqu'à la date de leur départ Dimanche 27 Mars 2021.*



Une destination de rêve, adaptée pour une formation de qualité



Classé au patrimoine mondial de l'Unesco, la ville de pierre de Zanzibar connue sous le nom de « Stone Town » est la perle des comptoirs marchands côtiers d'Afrique de l'Est.

Son grand marché de Djarani, fait un vaste étalage d'épices divers, dont la visite sera une aubaine pour les Négociants souhaitant se spécialiser dans le Négoce des épices.

FACTURATIONS ET OPTIONS

A - FACTURATION

Inscription 150 000 FCFA soit 230 € (non remboursable)

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

Date limite de paiement des frais d'inscription le 1er Mars

Date limite de paiement des frais de formation le 15 Mars

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

FORMULE PRESTIGE 1 950 000 FCFA*	Frais pédagogique
	Matériels didactiques
	Documents numériques
	Clé USB + vidéos pédagogiques
	Matériels de formation
	Supports de cours
	<u>Transport</u>
	Arrivée : Aéroport-lieu d'hébergement Retour : lieu d'hébergement - Aéroport
	<u>Hébergement</u>
	Prise en charge du 22 Mars midi – 27 Mars midi
	Tourisme
	Petit déjeuner
	Pause-café
Diner	

*Payement en tranches possible

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.

Ainsi donc, 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 DURANT LA FORMATION

Les participants sont priés:

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

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



Zanzibar, La destination par excellence pour se positionner comme Négociants des épices.

QUELQUES IMAGES DE LA PRECEDENTE FORMATION DU 23 – 28 JUILLET A ZANZIBAR

Retrouvez plus de détails sur le compte du dernier Tourisme Entrepreneurial de ZANZIBAR en cliquant ici <https://www.startupane.com/dubai-a-zanzibar/>





DES LIEUX PRÊTS À VOUS ACCUEILLIR

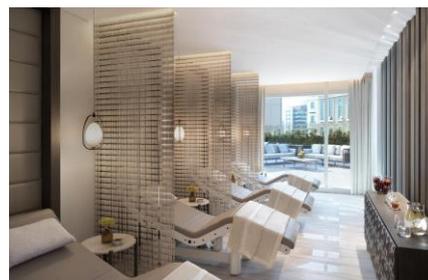
Des hôtels étoilés pour un séjour de qualité



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

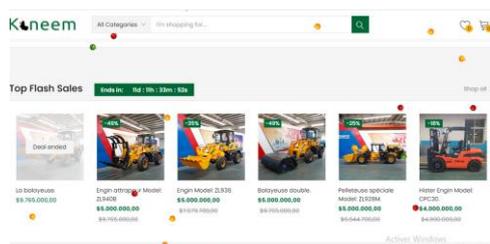


RETRO SUR CERTAINS DE NOS ANCIENS APPRENANTS EN NEGOCE

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

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

➤ **Dieudonné DEUNANG**



www.kaneem.com

➤ **Yann KEDY**



www.valorisafrica.com

➤ **Max**



www.buffalocommodityinc.com

➤ **Steve EBAKA**



www.panthercommodity.com

➤ **Joël KEMAJOU**



www.cleopatre.com

➤ **Mah ETOUGOU**



www.sanerccommodities.com

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 !

INFORMATIONS UTILES

Restauration : La restauration sera assurée par l'hôtel VERDE www.verdehotels.com

Hébergement : ceux souhaitant un lieu d'hébergement autre que le nôtre, seront remboursés une fois à Dubaï à la hauteur du prix de notre hébergement.

- **HOTEL GOLDEN TULIP:** Kiembi Samaki, Airport Road, 4087 Zanzibar, Tanzanie – <https://zanzibar-resort.goldentulip.com/en-us/>
- **HOTEL ESSQUE ZALU ZANZIBAR:** Nungwi Village Zanzibar, 3151, Tanzanie <https://www.essquehotels.com/>
- **HOTEL MOKA TUU THE LUXURY VILLAS & NATURE RETREAT:** North East Coast Area Kiwengwa Zanzibar, Tanzanie <https://www.mojatuuzanzibar.com/>
- **HOTEL ZANZIBAR BAY RESORT:** Road Marumbi, Uroa Marumbi, Tanzanie <https://www.hotelzanzibar.com/zanzibar-bay-resort/>



➤ QUELQUES COMPAGNIES AERIENNES QUI DESERVENT ZANZIBAR

Ethiopian Airlines <https://www.wego.fr/compagnies-aeriennes/ethiopian-airlines-et>

Royal Air Maroc: <https://www.wego.fr/compagnies-aeriennes/royal-air-maroc-at>

Air France: <https://www.wego.fr/compagnies-aeriennes/air-france-af>

British Airways: <https://www.wego.fr/compagnies-aeriennes/british-airways-ba>

PROCHAINE RENCONTRE

GALA DES NEGOCIANTS

DU

22 -23 Juillet 2022

En

COTE D'IVOIRE

NOS CONTACTS



STARTUPANE CAMEROUN

Tél: +237 698684597

info@startupane.com

*Maképé Douala, à 100 m du carrefour Happy sport
à droite en allant au parcours Vita. Immeuble LA VIE ZOE, Porte 201*



STARTUPANE GHANA

Tél: +233 570612343 / +233 503943494

*125 Labotey street- Spintex road
Accra, Ghana*



STARTUPANE NIGER

Tél : +227 80 35 80 84 / +227 94632279

+227 91 69 58 06 / +227 97 63 98 80

*Rond-point terrain musulman
Ex immeuble Caisse nationale d'Epargne, Niamey,
Niger*



STARTUPANE COTE IVOIRE

Tél : +225 2200426 / +225 88303990

*Domicilier à BAMADH & CO.
Riviera palmerais juste après socoprix*



STARTUPANE GABON

Tél: +24162253976

Karl Elvis NSUMBU MBA

karleph@yandex.com

Libreville, Cité Damas

www.startupane.com

NOS PARTENAIRES

