

Portée par Business France, les Chambres de Commerce et d’Industrie, et Bpifrance, Team France Export
concentre les meilleures solutions du public et du privé pour faciliter et accélérer votre développement à l’international.

À chaque étape de votre projet export, vous bénéficiez des leviers adaptés à votre stratégie, à vos ambitions et à vos moyens.

Digital

Du 19/04/2021 au 30/04/2021

[www.eranove.com](http://www.eranove.com/)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1,2 GWd’électricité opéré sur 50 000 km | **492 M de m3**d’eau potable | **12 filiales** sur 6 pays africains |

Faites-vous référencer chez un groupe panafricain leader dans la gestion de services publics dans les secteurs de l’eau et de l’électricité

Énergie, Électricité, Eau

Vendre à ERANOVE

en Afrique centrale et occidentale

**CLEANTECH BUSINESS MEETINGS**

* LE PROGRAMME

Renseignez-vous sur le projet et les besoins d’Eranove sur le site [**Cleantech Business Meetings – Eranove**](https://events-export.businessfrance.fr/cleantech-business-meetings-asean/projet-afrique-eranove/).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | INSCRIPTION |  Réception d’un dossier de candidature présentant votre entreprise Relecture de votre dossier par nos experts locaux Transmission du dossier à Eranove par Business France  |
|  | visio confÉrence | **PHASE COLLECTIVE – WEBINAR** * Présentation du marché de l’eau et de l’énergie en Côte d’Ivoire par nos experts locaux pour vous préparer à aborder le marché
* Présentation d’Eranove pour en savoir plus sur le groupe, ses projets, ses besoins et le développement de sa plateforme d’achats, réalisée par ***Maria Prados,*** *Directrice Achats-Négoce International*
 |
|  | visio confÉrence | **PHASE INDIVIDUELLE – BTOB*** Planification d’un rendez-vous BtoB individuel en ligne avec les représentants du groupe pour les entreprises retenues sur la base de leur dossier de candidature
* Accompagnement par Business France lors du rendez-vous
* Débriefing à l’issue du rendez-vous
 |

* COMMENT PARTICIPER ?

Inscrivez-vous aux rencontres avec Eranove sur le **site Extranet** dédié en remplissant le formulaire en ligne.

Une fois inscrit, **veuillez remplir ce dossier de candidature** à renvoyer à Oumou OULOGUEM et Clarisse ROUSSEL.

Ce document sera relu et transmis aux représentant d’ERANOVE.

À l’issue du webinar de présentation de l’entreprise et de ses besoins en Afrique Centrale et Occidentale, nous reviendrons vers vous pour vous confirmer ou non l’intérêt de l’entreprise à vous rencontrer.

Quelques conseils :

* Ne vous répétez pas, utilisez un langage clair et concis
* Mentionnez des données clefs : quelle somme, combien de temps votre client potentiel économisera avec votre produit ou service, quel est le retour sur investissement moyen de vos clients, quel est le temps nécessaire pour installer ou adopter votre solution.
* Développez un argumentaire succinct et convaincant : quel est le point clé mis en avant par la lecture de votre dossier de candidature ?
* Dossier de candidature

|  |  |
| --- | --- |
| **NOM DE VOTRE ENTREPRISE** | INFORMATIONS CLÉS |
|  | **Année de création**  | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Nombre d’employés** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Chiffre d’affaire annuel** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Chiffre d’affaires à l’export** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Site internet**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. | **Activité principale** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Page LinkedIn**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Présence à l’international** | [ ] Afrique centrale et occidentale[ ] Afrique australe et orientale[ ] Afrique du Nord[ ] Proche et Moyen-Orient[ ] Amérique du Nord [ ] Amérique du Sud[ ] Asie [ ] Europe |
| **Adresse**Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Contact principal**Nom PrénomFonctionE-mail Téléphone |
| **Stratégie Export** | [ ] Vente en direct [ ] Partenariats techniques[ ] Distributeurs[ ] Agents[ ] Autre : Détail |
| **Filiales** | Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte. |
| **Autre(s) contact(s)**Nom PrénomFonctionE-mail Téléphone |  |

1. **Résumé**

Rédigez un résumé de votre entreprise et son activité. Expliquez à quels besoins vous répondez, en spécifiant les caractéristiques et avantages principaux de vos produits et/ou services.

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

1. **Références, activités en France et à l’international**

Avez-vous une activité internationale ? [ ] Oui [ ] Non

Exportez-vous déjà vers la zone d’Afrique centrale et occidentale ? [ ] Oui / [ ] Non

Veuillez lister la liste précise des pays dans lesquelles vous exportez :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quel est le profil de vos partenaires (domaine d’activité, taille, localisation, etc.) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quelles sont vos principales références (France et étranger) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Possédez-vous des certifications, des brevets ? Si oui, précisez lesquelles :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

1. **Vos solutions et approches des marchés**

En quoi vos solutions répondent-elles aux besoins de vos clients ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quels sont vos avantages concurrentiels ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

En quoi votre solution vous semble-t-elle adaptée aux différents marchés visés en Afrique centrale et occidentale ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Qui sont vos principaux concurrents en France et en Afrique ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Quelle est votre stratégie d’approche des marchés africains (objectifs, calendrier, prospects, etc.) ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

La société Eranove demande à tous ses fournisseurs d’adhérer à des clauses de RSE, de développement durable ou encore anti-corruption incluses dans ses contrats. Votre entreprise a-t-elle déjà mis en place des politiques similaires ?

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Autres informations

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.