



BENELUX TCHAD

Mission Commerciale Agro-Industrie



L'édition Décembre 2018 de la Mission Commerciale Agro-Industrielle Benelux-Tchad est une mission destinée à réunir et connecter les organisations publiques et privées tchadiennes et européennes. Le but de la mission est de promouvoir la croissance économique durable et le développement de divers secteurs Agro-alimentaire au Tchad. En outre, elle stimule l'expansion des partenariats et encourage la coopération entre le Benelux et le Tchad.

La mission aborde des thèmes soigneusement sélectionnés et en accord avec le PND 2017-2021, tels que l'agriculture, l'élevage, l'eau, l'énergie, investissement, l'autonomisation de la femme, la création de l'emploi à travers le développement l'entreprenariat, la diversification et la relance de l'économie Tchadienne.



Afric offre une opportunité exceptionnelle de rencontrer d'acteurs dans les secteurs clés.

Objectif, Avantages et Attentes de la Mission Commerciale Benelux-Tchad

Objectifs:

- ★ Engagement avec la chambre de commerce tchadienne
- ★ Engagement avec des sociétés œuvrant dans des secteurs telles que: l'agriculture, l'eau, l'aviculture et l'élevage.
- ★ Présentation sectorielle et visites de sites
- ★ Engagement avec le secteur financier
- ★ Engagement avec les institutions internationales

Avantages:

- ★ Partage des connaissances du marché
- ★ Expansion dans de nouveaux marchés
- ★ Sessions de réseautage B2B
- ★ Aperçus des experts du secteur / de l'industrie
- ★ Accès aux marchés tchadiens et européens

Attentes:

- ★ 400 Participants
- ★ 300 Entreprises
- ★ 6 Pays Européens
- ★ 4 Pays Africaines
- ★ 50 Personalités
- ★ 50 Exposants
- ★ 30 conférenciers

Les objectifs d'AFRIC

Positionner et promouvoir le Tchad en tant qu'une destination commerciale et d'investissements

Créer des partenariats et encourager les échanges commerciaux et bilatéraux entre les acteurs des secteurs privé et publique



Identifier les opportunités de création d'emplois (en particulier pour les jeunes et les femmes) au sein des secteurs ciblés

Partager l'expertise néerlandaises/Benelux dans les secteurs ciblés

6 secteurs la mission commerciale Benelux-Tchad



Agriculture



Élevage



Aquaculture



L'eau



L'aviculture



Énergie

JOUR 1 – Dimanche, 9 Décembre 2018

Programme

Arrivée à N'Djamena

JOUR 2 – Lundi, 10 Décembre 2018

Programme

Ouverture officielle par le ministre du commerce du Tchad

Suivi par:

- ★ Séminaire "comment faire des affaires au Tchad"
- ★ Présentation des opportunités d'affaires et des projets au Tchad
- ★ Présentation par la délégation européenne
- ★ Présentation des opportunités d'investissement
- ★ Séssions de réseautage (B2B)

La Mission Commerciale Benelux-Tchad offre une plate-forme incontournable a des nombreux acteurs actives dans le domaine du développement économique durable, de l'industrialisation du secteur agricole et de l'investissement. Cette riche diversité des participants est garantie par l'importance que nous accordons a la création de partenariat à travers les sessions de réseautage (B2B)



JOUR 3 – Mardi, 11 Décembre 2018

Programme

Le troisième jour est dédié à vous exposer à des partenaires soigneusement sélectionnés dans votre domaine grâce à une variété d'activités différentes, telles que:

- ★ Séssions de réseautage B2B)
- ★ Séminaires
- ★ Signature des contrats
- ★ Événement réseau (dîner / cocktail)

La journée consacré aux sessions B2B élaboré sur mesure : est un moyen rapide et facile pour rencontrer des partenaires potentiels, des distributeurs commerciaux et établir des contrats. Parmi ces acteurs seront présents des agriculteurs, des industriels, des ONG, des institutions internationales tels que : les agences des Nations Unies, des représentations gouvernementales, des Ministres, des Ambassadeur et plus encore.



JOUR 4 – Mercredi, 12 Décembre 2018

Programme

Visites de sites à N'Djamena

Le quatrième et dernier jour de la mission commerciale Benelux-Tchad, les participants visiteront plusieurs institutions publiques et privées. Les visites sur site sont cruciales pour la concrétisation des contacts prises, elles permettent notamment:

- ★ Une évaluation explicite des opportunités de marché.
- ★ La concrétisation des contacts prises pendant les sessions B2B
- ★ Les visites sur site ont une valeur significative pour les partenaires désirant obtenir un service technique et financier.

Départs (Optionnel)

Contactez-nous aux adresses suivantes:

t: +31-33 45 32 809 ou +31-653 48 15 08

e : info@afri-eu.com i : www.afri-eu.com

