



Produits et Services
d'excellence innovants
des PME de l'Afrique et
de ses Outremer

par l'Union Européenne



MODALITÉS DE PARTICIPATION

DÉCOUVREZ L'ÉDITION 2024 DE PSAO

LE SALON PSAO :

**VITRINE DE L'EXCELLENCE DES PRODUITS ET SERVICES INNOVANTS DES
PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES AFRICAINES À FORT POTENTIEL**

www.salonpsao.com

1. Salon PSAO :

Un événement économique, identitaire et durable 4

2. Initiative inédite :

Des fondateurs innovants, développeurs et militants 5

3. Concept novateur :

Un nouveau paradigme pour de nouvelles ambitions 9

4. Organisation panafricaine :

Une édition résiliente dans une région d'Afrique 14

5. 3^{ème} Édition :

Capitaliser sur nos réussites professionnelles et institutionnelles 15

6. Relais médias :

Une Revue de presse déjà significative 22

7. PSAO en chiffres :

Les données clés de l'événement 24

8. 10 secteurs d'activités :

Une diversité des produits et services à potentiel 26

9. Partenariats multiples :

Exposants, Sponsors, Mécènes et Institutions 27

10. TAMS'S EVENT & Co :

Une équipe d'organisation élargie, à votre service 33



1. SALON PSAO

1.1. UN SALON ÉCONOMIQUE AFRICAIN SOUTENABLE

PSAO, c'est une plateforme de mise en valeur et de découverte des innovations et des talents, centrée sur l'Afrique. C'est un lieu d'échanges, de networking et de création d'opportunités entre dirigeants, créateurs, acheteurs, investisseurs, institutionnels... pour « faire Afrique », avec les composantes nationales du continent et de ses outremer, tant sur le plan économique que commercial, culturel et géopolitique. PSAO est une vitrine africaine des meilleurs nouveaux produits et services nationaux du continent et de ses territoires ultramarins partenaires, pour que ces innovations identitaires à fort potentiel de développement traduisent et confortent l'empowerment africain.



UN ÉVÈNEMENT ÉCONOMIQUE, IDENTITAIRE ET DURABLE

1.2. UN SALON ACCUEILLI PAR L'AFRIQUE, SES OUTREMERS ET SA DIASPORA

Le salon international PSAO s'appuie sur trois entités unies et indivisibles qui sont **l'Afrique, les Outremer d'Afrique et la diaspora africaine.**

Il est important et nécessaire de trouver un mécanisme harmonieux et pérenne qui facilite et favorise les échanges de biens, de services, de compétences et de savoir-faire entre celle-ci.

PSAO a choisi pour mener à bien ses missions d'être, à son échelle, cette courroie par laquelle ce mécanisme pourra se développer et se consolider. Être accueilli dans les territoires d'Afrique et de ses outremer et soutenu par la diaspora positive dont l'essor de ces régions représente un véritable engagement, légitime nos actions terrain. Cette dynamique solidifie les liens entre les différents intervenants PSAO (Dirigeants, Acheteurs, partenaires, investisseurs, Business Angles etc.).

2. INITIATIVE INÉDITE

2.1. LE MOT D'ARMELLE NGOUGNI, PRÉSIDENTE FONDATRICE DES PSAO



Armelle NGOUGNI

Promotrice du salon PSAO et Directrice des opérations

Si les besoins et défis majeurs de l'Afrique fondent notre démarche, le projet PSAO traduit aussi une ambition forte pour chaque pays partenaire, le continent africain, ses outremer parties prenantes ainsi que la diaspora aux quatre coins du monde. C'est fort de cette mobilisation multi parti-prenantes que les organisateurs et promoteurs des PSAO ont souhaité réaffirmer une organisation panafricaine pour la 3ème édition. Je suis convaincue que ce nouveau salon 2024 des produits et services d'excellence de l'Afrique et de ses Outremer (PSAO) sera aussi marquant que les précédents, novateur dans ses produits et services et porteur de sens pour le continent africain.

Cette année, nous sommes non seulement fiers d'aller à la rencontre des nombreux entrepreneurs, innovateurs et exportateurs de la Côte-d'Ivoire, mais aussi de valoriser ce pays aux nombreuses réussites créatives locales, nationales et internationales. Plus encore, c'est le soutien apporté par les autorités nationale à ses entrepreneurs de PME innovantes et en croissance, que nous allons saluer, ainsi que la vision du développement africain portée par La Côte-d'Ivoire. Par ailleurs, Chacun reconnaît l'engagement de l'Etat Ivoirien d'aménager son territoire. En ce sens, PSAO partage la dynamique ivoirienne d'équilibre entrepreneurial, économique, sociale et environnemental, à l'échelle du pays. C'est aussi un gage de réponse adaptée aux besoins des populations locales comme de développement responsable et régénératif.

DES FONDATEURS INNOVANTS, DEVELOPPEURS ET MILITANTS

LA CÔTE-D'IVOIRE NOUS ACCUEILLE POUR L'ÉDITION 2024

Sur la base du paradigme des PSAO et au regard des novations ivoiriennes entrant particulièrement en résonance avec notre projet, nous irons au bout de cette idée, avec nos partenaires institutionnels, business et associatifs. Le défi 2024 sera ainsi de tenir Salon, à Abidjan, pour faire rayonner tant la Côte-d'Ivoire que le Continent Africain et les territoires Ultramarins qui partagent notre projet.

C'est ainsi qu'au regard des nouveaux marchés africain, qui s'ouvrent et croissent, des circuits de distribution qui se redessinent au sein de le ZLECAF et des besoins BtoB comme BtoC à satisfaire en renforçant l'autonomie africaine que PSAO 2024 sera une nouvelle réussite !

Le thème de cette 3ème Réunion 2024 sera : « **Pour une Croissance responsable des produits et services africain, en faveur de nouveau équilibre locaux et mondiaux équitable.** »

Grace à nos partenaires, nous saurons relever ce nouveau pari de l'excellence africaine et du rayonnement ivoirien, en contribuant à inspirer le développement de chacun des pays du continent, en valorisant tous les exposants créateurs et entrepreneurs, et en promouvant nos lauréats d'innovation à fort potentiel en Afrique et dans le monde. Nous boosterons de nouveau l'économie africaine, favoriserons l'encapacitation du continent, affirmerons les réseaux entrepreneuriaux jusqu'aux diasporas, mettrons en lumière de nouveaux talents africains, soulignerons des savoir-faire uniques, donneront à voir l'excellence d'innovation des pays partenaire, hisserons l'Afrique au sommet du monde... Toujours aussi soucieux d'un empowerment africain pleinement partagé, nous réserverons, **5 %** du montant des stands vendus, au profit d'initiatives philanthropiques concourant au renforcement de la culture entrepreneuriale africaine, d'un soutien d'intérêt général à une consommation produits/services responsable et d'activités de recherche action sur l'innovation et le développement entrepreneurial africain. Par son positionnement à Abidjan et son importance, PSAO 2024 saura contribuer au développement attendu par tous les africains. Cette édition aidera de nouveau entrepreneurs d'excellence à accélérer leur croissance. Ce sera enfin un Salon ouvrant de nouvelles voies institutionnelles pour un développement intra-africain ouvert sur le monde. Merci à la Côte-d'Ivoire de permettre aux PSAO de franchir une nouvelle étape et de favoriser le développement entrepreneurial de l'Afrique.



2.2. LES FONDEMENTS D'UNE ÉDITION PANAFRICAINNE

Alors que les pouvoirs publics de certains pays africains mettent ont mis en œuvre un arsenal stratégique-économique intégrant des préoccupations sociales et environnementales au service de leur peuple comme de leurs entreprises, être accueillis dans un pays qui nourrit plus que jamais de grandes ambitions nationales, continentales et internationales fait particulièrement sens, pour les organisateurs.

Cette troisième édition de PSAO s'inscrit donc dans un contexte, plus que favorable, pour valoriser de nouveaux produits et services à fort potentiels marquant l'excellence des entrepreneurs, du continent et des outremer africains. Qu'ils soient installés à Rabat, Dakar, Porto-Novo, Alger, Pretoria, N'djamena, Tunis, Conakry et bien d'autres villes, les acteurs de l'économie du pays hôte ont tous intérêt à soutenir et participer à ce forum qui répond aux objectifs de valorisations des savoir-faire et talents, de coopération et de brassage, et qui démontre sa pleine utilité et dont toute l'Afrique est désormais fière. Si chacun sait reconnaître les succès des richesses des territoires africains, ses réussites créatives, productives et commerciales, le pays hôte peut aussi s'enorgueillir de sa préoccupation nationale d'un développement socio-économique équilibré sur tous ses territoires, d'une croissance et d'un rayonnement leader en Afrique ainsi que d'une contribution visible au développement du continent comme aux équilibres mondiaux à mettre en avant. Fort d'une position géostratégique enviable, le pays hôte doit, en effet, avoir l'ambition de fortement contribuer à la grandeur de l'Afrique. En ce sens, celui-ci traduira parfaitement le paradigme dans lequel s'inscrit PSAO. Dès lors, ce Salon doit aussi constituer une singulière opportunité pour les opérateurs économiques locaux d'affirmer leurs conceptions du développement africain et d'accroître leur contribution à l'essor de l'Afrique. En fédérant les richesses entrepreneuriales plurielles du continent, le pays hôte favorisera son propre développement autant que celui des pays frères. L'Afrique attend beaucoup de celui qui saura parfaitement accueillir fraternellement cette troisième édition du salon PSAO, en lui permettant d'accroître son impact auprès

de toutes ses parties prenantes et des outremer africaines.

PSAO est au cœur de l'Objectif n°9 des ODD « Industrie, Innovation et Infrastructure », en cherchant à bâtir une cadre africain résilient, à valoriser une industrialisation durable du continent profitant à tous et à encourager l'innovation en Afrique pour rayonner localement comme internationalement, le Salon PSAO est aussi au cœur de l'Objectif 17 sur les Partenariats multipartites. Ainsi PSAO 2024 veut particulièrement s'inscrire dans une démarche de Partenariat Privé Public Population (PPPP) aussi recherché par la plupart des pays d'Afrique et de ses Outremer. L'Afrique doit continuer de prendre pleinement en charge son propre destin ! Un empowerment auquel les PSAO cherchent à contribuer. En Afrique, panafricainement, mondialement et vivement.

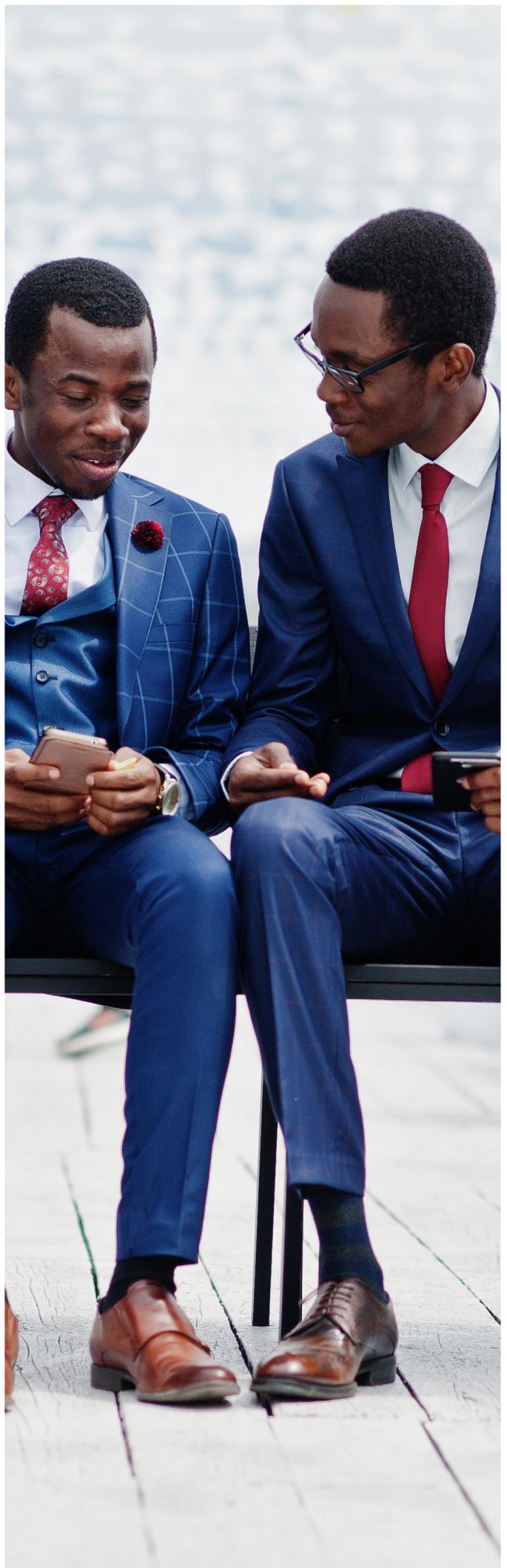


Avec l'objectif d'identifier, de promouvoir et de faciliter la création de produits et services africains innovants, c'est l'excellence africaine qui est recherchée, pour plus de soutien et de reconnaissance à ses innovateurs et entrepreneurs. Cette ambition du Salon fait particulièrement écho aux volontés de **TAM'S EVENT** qui cherchent à **co-mobiliser institutions publiques, investisseurs privés et acteurs du tiers secteur**. Tout en restant centrés sur les Produits et Services d'excellence des PME innovantes à fort potentiel, nous ne manquerons pas de relever les initiatives locales, continentales et des outre-mers africains remarquables qui créent un environnement structurel propice à l'innovation et génèrent des partenariats profitables aux entrepreneurs. En concevant le Salon PSAO, c'est avec la formidable envie de « **faire sa part** » qu'**Armelle NGOUGNI**, la dirigeante fondatrice de TAM's Event, originaire du Cameroun, a joué la carte de « l'effet colibri » pour une Afrique fière de ses produits et services, un continent en soutien à ses créateurs et entrepreneurs, des pays africains qui s'encapacitent en termes de développement au service de leurs populations et dans le cadre des échanges internationaux... S'appuyant sur son expérience en matière d'organisation d'événements et son positionnement sur la promotion de la culture comme de l'excellence et de l'innovation des talents africains et caribéens, TAM's Event a l'habitude d'accompagner les acteurs économiques. Toujours en lien avec les parties prenantes institutionnelles et les corps intermédiaires du pays hôte et en considérant systématiquement les aspirations individuelles de nos concitoyens, les besoins sociétaux du continent comme la préservation de notre planète, l'Agence ritualise aujourd'hui ce rendez-vous annuel incontournable des enfants de l'Afrique et de ses Outre-mers. Chacun a en effet pu constater l'utilité de la plateforme PSAO, l'effectivité du « **donner** » comme du « **recevoir** » entrepreneurial au service de l'Afrique et de ses outre-mers qu'apporte le Salon. Notre continent peut être fier de ce projet novateur conduit par TAM's EVENT, qui a désormais trouvé sa place et démontré sa plus-value.

tam's
Event
Business



tam's
Event



2.3. VERS PLUS DE PRODUITS ET SERVICES D'EXCELLENCE INTRA AFRICAINS

UN RAPPEL DES PARTS DE MARCHÉ DES PRODUITS ET SERVICES AFRO

77%

Part de marché de produits et services détenus par l'Occident en Afrique...

(Source Banque mondiale)

100%

Le pourcentage de pays africains qui ont décidé de créer une Zone de libre échange continentale (ZLECAF) pour accroître l'économie du continent.

(Source Union Africaine)

50%

Le taux estimé de la croissance de la population africaine entre 2017 et 2035.

(Source Article de Dr JULIA BELLO-SCHÜNEMANN de Institute of Security Studies)

460%

Le taux de croissance annuel du nombre d'utilisateurs d'internet en Afrique entre 2017 et 2018.

(Source Union Africaine)





3. CONCEPT NOVATEUR

3.1. UN SALON ORIENTÉ BUSINESS, PARTENARIATS D'AFFAIRES

PSAO est plus qu'une vitrine de l'excellence des produits et services innovants africains au sens traditionnel des salons, c'est **un outil opérationnel de facilitation et de développement des affaires panafricaines et à l'international**. La spécificité et la pertinence du Salon tiennent dans sa capacité à dépasser la dimension historique d'exposition des salons classiques, en **intégrant différents profils de participants**, en offrant des plus-values de **coopération d'affaires efficaces** pour tous les acteurs et en permettant à chaque participant de multiplier les **opportunités partenariales sur place**. Pour contribuer à l'encapacitation Business du continent, le pays hôte, les délégations pays participantes, les groupements d'entrepreneurs et les institutions publiques et privées partenaires ciblent, sélectionnent et valorisent d'abord les initiatives et projets constituant les meilleures pratiques du continent et les projets d'activité les plus prometteurs en termes de développement économique, à faire connaître, partager et soutenir. De façon opérationnelle, **le Salon permet également de répondre aux attentes nationales, sectorielles et individuelles de partenariats d'affaires, sous toutes leurs formes : co-entreprises, joint-ventures, investissement, finances, productivité, distribution, packaging, digital, normes,...** PSAO fait la différence grâce aux stratégies et services concrets qu'il propose, à travers les partenariats d'affaires, les rencontres business, les contacts investisseurs, les speed meeting partenaires, les appuis institutionnels au développement économique, les facilitations administratives, les conseils à l'activité, les confrontations d'expériences, les conseils individualisés au projet, les conférences inspirantes, les présentations de meilleures pratiques... En constituant une plateforme alliant valorisation de secteurs d'activités prioritaires et produits / services à fort potentiel, ainsi que facilitation d'affaires et développement des partenariats business pour les innovateurs, PSAO rend le concept de « salon » pleinement efficace. Par son caractère hybride et présentiel, PSAO accentue d'abord l'impact de sa dimension vitrine. En se centrant sur des produits et services prioritaires à valoriser et à soutenir, le Salon accroît son efficacité au service de toutes les parties prenantes. En visant des résultats très opérationnels au bénéfice des exposants et des partenaires, cette édition 2024 permettra encore aux entrepreneurs africains de favoriser leur croissance et leur compétitivité, ensuite, de valoriser ses activités les plus avancées et de soutenir ses priorités d'investissement, et enfin au business panafricain d'accroître ses parts de marché et sa capacité de rayonnement mondial.





3.2. UNE OFFRE DE SALON PRODUITS ET SERVICES INÉDITE

UNE PLATEFORME DES EXCELLENCES AFRICAINES

- Valorisation par double exposition (virtuelle et physique) par la sélection des meilleures entreprises et produits / services innovants par secteurs d'activités
- Appui à la recherche de financements des projets innovants à fort potentiel de développement en Afrique et sur le plan international
- Renforcement de la compétitivité des acteurs africains, à travers une saine et stimulante émulation par la mise en présence des meilleurs acteurs par secteur d'activité
- Conférences, ateliers et formations sur des thématiques pertinentes et inspirantes, au service de toutes les parties prenantes de l'entrepreneuriat des TPE et PME africaines



UNE CONNEXION CONTINENTALE ET MONDIALE AU SALON

- Technologie permettant de connecter plus de 30 000 personnes pour bénéficier de l'événement sur 2 jours (avec en bonus une application téléphonique)
- Stands virtuels permettant aussi l'exposition, la valorisation, l'investissement et la vente de produits et services africains
- Échanges et rencontres avec les partenaires, acheteurs, investisseurs, incubateurs, accélérateurs du monde entier
- Développer sa communauté en utilisant la plateforme plusieurs mois avant, pendant et après l'événement

www.zima.com
(+227) 695 234 352 // 695 639 073
zima@bilipartech.com

UN ANCRAGE NATIONAL ET TERRITORIAL POUR FAIRE AFRIQUE

- **1 année = 1 pays** sur le volet présentiel, PSAO se déplaçant chaque année dans un pays différent, afin d'intégrer et valoriser la diversité africaine des créateurs et l'excellence des produits et services sur tous les territoires
- **Capitalisation virtuelle et présenteielle du Réseau PSAO**, à travers un accroissement constant du nombre des parties prenantes associées, au fil des ans
- **Facilitation des valorisations des produits et services innovants**, des formalités administratives, de l'accès au marché national, des appuis à l'investissement et des implantations territoriales dans chaque pays hôte, à travers les partenaires locaux mobilisés



UNE CÉRÉMONIE DE RÉCOMPENSES DES ENTREPRENEURS INNOVANTS

- Soirée de gala contribuant à la valorisation des excellences produits et services africains et de ses entrepreneurs participants, à l'institution du Réseau PSAO et au rayonnement du Salon - 3 prix PSAO récompensant les exposants (virtuels et physiques) : prix de l'innovation, prix du meilleur produit/service, prix du public
- Cérémonie permettant de mettre à l'honneur et de remercier les investisseurs, les partenaires, les mécènes, les sponsors et les institutions mobilisés pour l'événement et auprès des exposants
- Mise en valeur des parties prenantes suivant leur degré d'appui (visibilité, citation, prise de parole...) et selon les cadres d'appui (sponsor, mécène, exposant, institution...), de façon ciblée et dédiée

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

- PSAO accompagne les entreprises et les projets à fort potentiel appelant des investissements de développement afin de favoriser les levées de fonds nécessaires
- Via la mise en lien avec différents partenaires, nous accompagnons les entreprises dans le rehaussement de leurs standards commerciaux (image de marque, copywriting, norme d'exportation, packaging, digitalisation des offres, déploiement sur les réseaux sociaux, responsabilité sociale, etc.)



DES ÉCHANGES, TRANSFERTS DE COMPÉTENCES ET EN CAPACITATIONS

- Un échange de savoir-faire entre entrepreneurs et pays d'Afrique et des Outremer africaines, afin de multiplier les relations commerciales et les appuis entre pairs
- Une inscription dans la dynamique de la ZLECAF : un pilier structurant sur lequel PSAO et ses entreprises s'appuient pour réussir les connexions
- Une diaspora impliquée dans le partage et le transfert de compétence pour industrialiser et dynamiser l'économie africaine, avec empowerment.



UN RÉSEAU AFRICAIN ET INTERNATIONAL SOLIDE ET SÉCURISÉ

- Un réseau de partenaires (accompagnateurs, accélérateurs, appui...) : à disposition, pour des contacts sérieux et efficaces permettant des partenariats informels, business et institutionnels, en sécurité
- Un réseau de Business Angels : ayant fait leurs preuves, en capacité de contribuer au développement de votre business, aisément accessible
- Un réseau d'investisseurs : prémobilisés, à même d'examiner votre projet, puis de le soutenir, en lien avec les acteurs financiers et institutionnels.



UN MAGAZINE D'ACTUALITÉ DÉDIÉ POUR INFORMER LA COMMUNAUTÉ PSAO

- Des talents et innovations, 10 secteurs, mis en exergue pour chaque édition, dans un magazine systématiquement dédié à l'événement.
- Des partages analyses sur les secteurs d'activités porteurs, tendances d'évolution des marchés et meilleures pratiques en Afrique et dans ses Outremer, plus-values du pays hôte...
- Des moyens d'expression directe des entreprises et partenaires ayant participé à l'édition PSAO en cours, pour des valorisations plus individualisées
- L'actualité et les perspectives de PSAO, avec des mesures d'impact partagées et des informations sur la vie de la Communauté PSAO

3.2. UN OBJECTIF AFRIQUE POUR DE NOUVELLES AMBITIONS

- ❑ **Promouvoir l'excellence et l'innovation des talents africains et des outre-mers africaines**, en étant une plateforme unique, au service des TPE et PME en développement en raison de la qualité de leurs produits et services à fort potentiel.
- ❑ **Combattre les préjugés et dépasser le « plafond de verre »** qui pèse sur les produits et services africains au sens le plus large, en apportant visibilité, valeur et encapacitation aux exposants sélectionnés par secteur d'activités...
- ❑ **Accompagner les exposants, via notre réseau d'experts qualifiés afin qu'ils puissent rehausser (si besoin) leurs standards commerciaux**, accroître leur image de marque, trouver de nouveaux canaux de distribution, mobiliser les investissements nécessaires, rechercher des relais institutionnels sécurisants et profiter d'une Communauté PSAO pour conquérir les marchés mondiaux.
- ❑ **Développer un Networking un réseau solide et fiable**, intégrant des pairs autant que des partenaires business et des acteurs institutionnels ayant participé à la convergence PSAO dans une perspective partagée d'un nouveau développement africain ; en autorisant des relations utiles, fiables et pérennes entre tous les différents acteurs.
- ❑ **Développer les dynamiques de partage et de transfert de compétences**, autour de la notion d'empowerment de chaque innovateur d'excellence, y compris en mobilisant les diasporas, pour accroître l'industrialisation et la transformation économique du continent au service d'un véritable projet environnemental et de société africain.
- ❑ **Faciliter l'implantation territoriale de nos exposants**, au travers des partenariats territoriaux noués, de nos événements locaux, des salons nationaux comme de possibles tournées mondiales, à partir de la communauté PSAO.





UNE ÉDITION RÉSILIENTE EN AFRIQUE

4. ORGANISATION PANAFRICAINNE

Après une première édition 2021 seulement virtuelle en raison de la Covid, puis un deuxième salon au Cameroun en 2022, et une halte en 2023 pour développer son réseau de partenaires afin de répondre efficacement aux besoins et sollicitations de ses exposants, c'est toujours dans un territoire d'Afrique ou de ses Outremers que se tiendra le Salon PSAO 2024 : **Côte-d'Ivoire**.

Ce choix est particulièrement en résonance avec les récentes orientations des PSAO visant notamment à « sécuriser l'initiative entrepreneuriale », tout en cherchant à ce que le pays hôte s'érige en puissance régionale exemplaire et contribue plus avant au progrès mondial. Dans le prolongement du concept de « responsabilité et d'essor », le pays hôte de cet événement réaffirmera ses exceptionnels objectifs : de prospérité, de capacitation, d'inclusion, de durabilité et de leadership dans le cadre de son Nouveau Modèle de Développement à l'horizon 2035.

5. 3^{ème} ÉDITION

5.1. DES SUCCÈS EN 2021 ET 2022

CAPITALISER SUR NOS RÉUSSITES PROFESSIONNELLES ET INSTITUTIONNELLES



3500

Visiteurs

42

Exposants

6

Conférences
& Débats

4

Ateliers

4

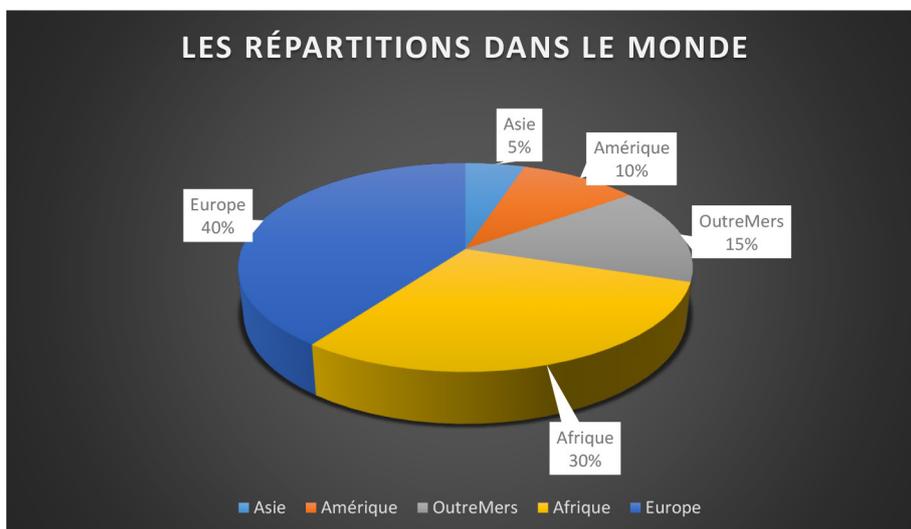
Formations
& Ateliers

2

Salles de
networking



Rencontre Investisseurs
& porteurs de projets



THÉMATIQUES ABORDÉES

1. Les standards africains et ultramarins à la quête du marché mondial
2. Les atouts économiques de l'Afrique et l'Outre-mer
3. Gestion des conflits et intelligence émotionnelle
4. L'art comme instrument de développement
5. L'avenir de la jeunesse afro-caribéenne
6. Les clés du succès d'une entreprise



Produits et Services
inspirés de l'Afrique
et l'Outre-mer



2^{ème} édition par tam's Event

MINISTÈRE DES PETITES ET MOYENNES
ENTREPRISES, DE L'ÉCONOMIE SOCIALE
ET DE L'ARTISANAT DU CAMEROUN

SALON
(PHYSIQUE)
Douala

2022
LE DEUXIÈME SALON PSAO LES 01 ET 02 JUILLET
2022 (SALON HYBRIDE) AU CAMEROUN

& 2
JULIET 2022

QUELQUES CHIFFRES

4500

Visiteurs

52

Exposants

12

Conférences
& Débats

8

Formations
& Ateliers

6

Ateliers

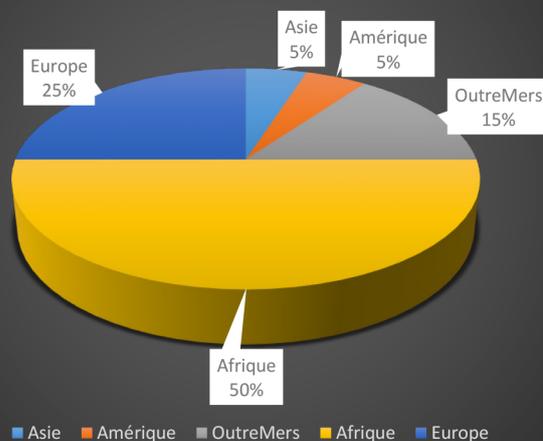
2

Salles de
networking



Rencontre Investisseurs
& porteurs de projets

LES RÉPARTITIONS DANS LE MONDE



THÉMATIQUES ABORDÉES

1. L'Agro et l'Agri-business comme moteur de développement de l'Afrique et l'outre-mer
2. Normes de sécurité et certification en matière alimentaire : Quels processus pour quels outils ?
3. Les opportunités de la ZLECAF pour le développement de la chaîne de valeur manioc en Afrique
4. La ZLECAF et l'import/export
5. Les incitations fiscales à l'investissement au Cameroun
6. L'entrepreneuriat féminin: La place du développement personnel

LA CONFÉRENCE DE PRESSE DU 22/06/2022 À L'HÔTEL BEST WESTERN DOUALA SUR LA THÉMATIQUE « IMPACT, SUIVI ET ÉVALUATION DES PSAO À L'HORIZON 2030 »





LA VISITE DES STANDS LE 01/07/2022



CONFÉRENCES, FORMATIONS, ATELIERS LES 01 ET 02/07/2022



LA CÉRÉMONIE DE CLÔTURE ET LA REMISE DES PRIX LE 02/07/2022



5.2. QUELQUES GRANDS TÉMOINS DE NOS RÉUSSITES



« J'ai l'honneur de vous marquer mon accord de principe pour l'accompagnement institutionnel... Aussi, voudrais-je vous rassurer des dispositions prises par mes services techniques pour la sensibilisation des chambres consulaires et les organismes sous-tutelle de mon département ministériel en vue d'une mobilisation des opérateurs économiques. »

Achille BASSILEKIN III

Ministre des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Économie Sociale et de l'Artisanat du Cameroun

« La Mission principale du BMN est de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière d'appui à la mise à niveau et à la restructuration des entreprises industrielles camerounaises. (...) En ce sens, c'est une institution dont le rôle est essentiel pour la réussite de la Stratégie nationale de développement dont un pilier phare est la transformation structurelle de l'économie. L'initiative PSAO entrant pleinement dans les missions et prérogatives du BMN, nous avons été ravis d'y participer avec 10 des entreprises que nous accompagnons et dont deux ont gagné haut la main le prix de l'excellence et de l'innovation, ainsi que le prix public ».

Chantal ELOMBAT MBEDEY

Directrice du bureau de mise à niveau du Cameroun



« PHILJOHN TECHNOLOGIES S.A est une entreprise qui exerce dans l'innovation et la transformation numérique des entreprises. Dans l'accompagnement pour le développement des PME en Afrique, en particulier le Cameroun, nous avons conçu un progiciel de gestion 100% africain appelé ZIMA, permettant de booster la performance des PME africaines. Mais également nous avons le Centre de compétences POWER ACADEMY qui, grâce à ces formations 100% pratiques, de courte durée en management, digital, sécurité et analyse de données, vous permettent d'apprendre ou d'accroître une nouvelle compétence professionnelle pour étendre vos activités au-delà des frontières et participer à l'augmentation de votre chiffre d'affaires. Ce fut pour nous un honneur de participer au salon PSAO. L'occasion fût idoine pour présenter nos services et échanger avec d'autres acteurs qui, comme nous, participent au développement durable de l'Afrique et de ses Outre-mer.

Philippe NKOUAYA

CEO Philjohn Technologies

6. MÉDIAS

6.1. DES MÉDIAS QUI NOUS ONT FAIT CONFIANCE



UNE REVUE DE PRESSE DÉJÀ SIGNIFICATIVE

6.2. QUELQUES ÉLÉMENTS DE REVUE DE PRESSE

PSAO

Le premier salon qui valorise l'excellence et l'innovation afro-caribéennes

La deuxième édition du salon PSAO (Produits et Services inspirés de l'Afrique et l'Outre-mer) se tient les 1er et 2 juillet prochains à Douala, au Cameroun. Après la première édition qui a connu un succès retentissant et historique, la deuxième édition, hybride par ailleurs, est en ligne de mire. Comme ce fut le cas lors de l'édition de lancement, seuls les quatre meilleurs entrepreneurs, choisis dans chacun des secteurs concernés



ARMELLE NGOUGNI, PROMOTRICE DU SALON INTERNATIONAL HYBRIDE PSAO (PRODUITS ET SERVICES INSPIRÉS DE L'AFRIQUE ET L'OUTRE-MER),

Elle s'appelle Armelle Ngougni, mariée et mère de 3 enfants. Diplômée en comptabilité et gestion d'entreprise, elle a organisé à Douala au Cameroun la première édition du salon panafricain international hybride PSAO (Produits et Services inspirés de l'Afrique et l'Outre-mer). Pour quelle finalité ? Éléments de réponse dans cet entretien...

Propos recueillis par Georges Martial NGALIEU



Quelle sera la prochaine destination de ce désormais grand rendez-vous des produits et services innés de l'Afrique et de l'Outre-mer... ?

très chère. D'après vous, quelles sont les solutions de relance durable... ?

Quelque soit le secteur d'activité, la COVID 19 a rendu plus fort toutes les entreprises qui avaient bien encadré dans leur processus de commercialisation l'aspect digital et réseau sociaux. Il est plus que temps pour l'Afrique d'inclure dans ses différents processus de commercialisation ces deux aspects là. Il est d'autant plus indispensable que nous allons avoir avec la mise sur pied de la ZLECAF un vaste marché continental qui demandera non seulement de se mutualiser pour répondre à la demande mais plus encore de faire connaître notre savoir faire par les canaux actuels de notre air économique.

Comment s'inscrire et quelles sont les conditions de participation... ?

Quelle sera la prochaine destination de ce désormais grand rendez-vous des produits et services innés de l'Afrique et de l'Outre-mer... ?

MAGAZINE VALEURS AJOUTÉES N°15 DE 05/2022

ENTRETIEN 11

ARMELLE NGOUGNI, PROMOTRICE DU SALON INTERNATIONAL HYBRIDE PSAO

« Nous voulons valoriser l'excellence et l'innovation de nos talents »

Vendredi 25 juin 2022

La deuxième édition du salon PSAO (Produits et Services inspirés de l'Afrique et l'Outre-mer) se tient les 1er et 2 juillet prochains à Douala, au Cameroun. Après la première édition qui a connu un succès retentissant et historique, la deuxième édition, hybride par ailleurs, est en ligne de mire. Comme ce fut le cas lors de l'édition de lancement, seuls les quatre meilleurs entrepreneurs, choisis dans chacun des secteurs concernés

J'ai la chance d'être soutenu à bout de bras par des collaborateurs qui voient aussi grand que moi pour l'Afrique et l'Outre-mer. Chacun, dans son domaine.

LE MENSUEL LE PATROUILLEUR D'AFRIQUE N°011 DU 19/06/2022

Produits et services inspirés de l'Afrique et d'Outre-mer

Le salon panafricain hybride ouvre ses portes à Douala

C'est du 1er au 2 juillet prochain à l'hôtel Best Western où l'innovation des talents sera à l'ordre du jour.

Samy Zato

Presque tous les 54 pays africains et d'outre-mer puis l'Asie et le Pacifique ont présentés à Douala à l'occasion de ce salon de produits et services inspirés de l'Afrique et de l'Outre-mer.

de nouveaux marchés aussi avoir la possibilité de financement et de partenariats lors de rencontres BTB-BT Armelle Ngougni, promotrice explique que le Cameroun doit mettre en avant son savoir-faire et so faire savoir. Elle ajout que ces produits africain ne sont pas valorisés par les africains. Elle termine par pour avancer, il faut

QUOTIDIEN L'ÉCONOMIE N°0161 DU 09/05/2022

QUOTIDIEN LE MESSAGER N°6036 DU 22/06/2022

L'HEDOMADAIRE LA VOIX DU CENTRE N°0293 DU 28/06/2022

6.3. DES PASSAGES RADIO ET TÉLÉVISION



EQUINOXE TELEVISION



CANAL 2 INTERNATIONAL



CRTV



AFRICA RADIO



VOX AFRICA

Dirigeantes en vue INTERVIEW

| | |
|---|---|
|  |  |
| PRÉSENTATRICE BEL LAURETTA TENE | INVITÉE Armelle NGOUGNI |
| Co-fondatrice du magazine Dirigeantes Directrice Générale Afrique RSE Congo | CEO TAM'S EVENT |

LE 28 FEV 2022 À PARTIR DE 17H (HEURE DE PARIS)

avec le soutien de **SOCIETE GENERALE CAMEROUN**

www.facebook.com/dirigeantes www.youtube.com/watch?v=xjQ7FHGPAUc

CONTACTEZ-NOUS POUR PASSER A L'EMISSION
+33 7 58 33 57 75 (WHATSAPP)

BELTENE@LESDIRIGEANTES.COM
THIERRY.TENE@LESDIRIGEANTES.COM
WWW.LESDIRIGEANTES.COM

DIRIGEANTES EN VUE



CONGO REVOLUTION NEWS



SOPIE PRO TV

7. CHIFFRES CLÉS PSAO

7.1. LE SALON PSAO 2023, EN CHIFFRES :

UN ÉVÉNEMENT À FORT IMPACT

| | | | | |
|--|--------------------------|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| Nombre de jours de manifestation | Exposants présentiels | Exposants virtuels | Conférences | Formations & Ateliers |
| 3 | 60 | 30 | 16 | 16 |
| Intervenants (speakers, invités, etc.) | Nombre de billet d'avion | Médias nationaux (tous types) | Médias internationaux (tous types) | Budget de l'événement (hors pro Bono) |
| 150 | 200 | 20 | 50 | 250 000€ 165 000 000 F CFA |

Un espace d'exposition physique

Chaque exposant en présentiel disposera d'un espace entre 3 à 36 m² équipé pour présenter, valoriser et vendre ses produits et services innovants d'excellence nationale ; à charge pour lui d'assurer sa communication et ses démonstrations.

Un espace Partenaire

Chaque partenaire disposera d'un espace d'au moins 9 m² pour faire valoir sa mission et son soutien à PSAO, en opérant son branding et son animation propre.

Un espace NETWORKING

Dédié aux rencontres B2B, cet espace permettra de favoriser les mises en contact entre les différents acteurs (créateurs, dirigeants, acheteurs, investisseurs, business Angels, partenaires, institutions...).

Un espace d'exposition virtuel

Un espace sur le site sera réservé à tous les participants qui souhaiteront se connecter aux exposants virtuels. Un lien de connexion sera également diffusé pour tous ceux qui souhaiteront utiliser leur mobile pour accéder à la plateforme digitale.

Un espace VIP

Espace réservé exclusivement aux autorités ivoiriennes, aux diplomates des pays invités, aux représentants d'organismes internationaux, aux personnalités invitées et aux grands partenaires de l'événement.

Un espace PICTH DE PROJETS

C'est un espace réservé à la rencontre entre les porteurs de projets et les potentiels investisseurs, business Angels, partenaires du salon et responsables institutionnels. Chaque porteur de projets disposera de 10 minutes pour convaincre ses interlocuteurs.

Un espace Artistique

Cet espace comprendra deux sous-espaces dont l'un servira de



lieu de rencontres et d'échanges entre les artistes et les autres participants et l'autre permettra aux créateurs de présenter leurs Modèles ; afin de marquer le lien entre cultures africaines et business.

Un espace presse

Cet espace connecté et dédié exclusivement à la presse permettra aux hommes et femmes des médias de recevoir des personnalités et participants pour des interviews et d'autres échanges comme de travailler.

Un espace restauration

Cet espace ouvert à tous les participants (hors VIPs) comprendra un bar, un espace détente, des espaces restauration conviviaux (restauration locale et internationale).

7.2. D'AUTRES ÉVÉNEMENTS À VENIR

SOIRÉE AFRICAINE BUSINESS ANGELS FOR NEW AFRICA AU ROYAL MONCEAU À PARIS - JUILLET 2024

FRANCE

Une soirée de rencontres pour connecter les talents africains et ultramarins avec les business Angels et les investisseurs qui misent sur l'essor de ces régions par la promotion de l'innovation et de l'excellence.

L'accompagnement des entrepreneurs par leurs pairs prend tout son sens dans un climat économique complexifié. Cet événement vise à resserrer les liens entre différents acteurs économiques au travers de relations hautement privilégiées.

7.3. UNE ÉDITION 2025 PRÉVUE DANS UNE AUTRE RÉGION

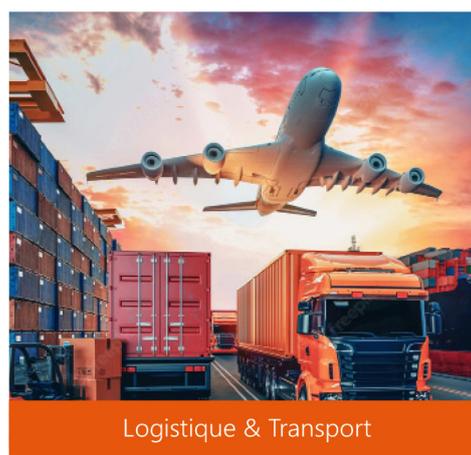
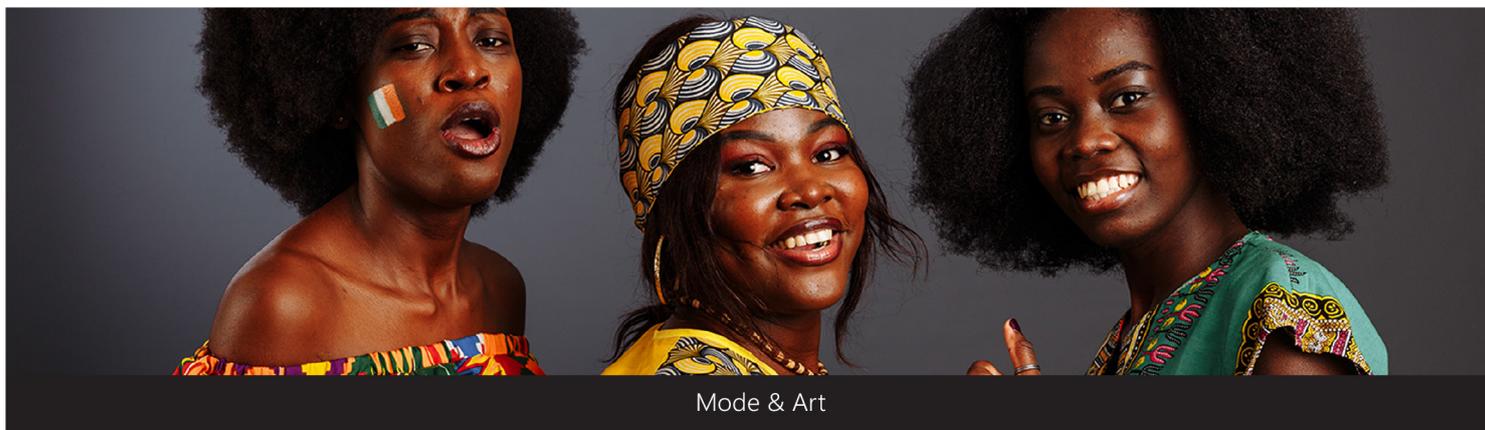
OCTOBRE 2025

Une quatrième édition sur le thème du
« Développement de l'industrialisation, pour une
affirmation de l'Afrique et ses outremer. »

8. SECTEURS D'ACTIVITÉS

UN CIBLAGE DE PRODUITS ET SERVICES D'EXCELLENCE À FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

À ce jour, nous avons retenus 10 secteurs d'activité où l'excellence et l'innovation africaines, nous paraissent particulièrement à soutenir :



9. PARTICIPATIONS MULTIPLES

9.1. DES FORMES D'APPUI À INDIVIDUALISER

EXPOSANTS, SPONSORS, MÉCÈNES ET INSTITUTIONS

Globalement, 4 modes de soutien sont proposés pour cette édition 2024 de PSAO : **Exposant, Sponsor, Mécène et Institutions.**

Sur le Salon, ces 4 formes d'appui pourront se traduire par une participation présente, au moyen :
-soit d'un **Stand « Pays »**, permettant d'accueillir au maximum 10 exposants nationaux présentant leurs innovations d'excellence ;

-soit d'un **Stand « Groupement »** autorisant la valorisation de 1 à 10 produits ou services novateurs, avec leurs concepteurs et/ou distributeurs ;

-soit d'un **Stand « Individuel »**, accueillant un unique exposant valorisant son offre de façon exclusive dans des conditions privilégiées ;

-soit d'un **Stand « Partenaires »**, concrétisant la présence sur place d'Institutions, de Sponsors et de Mécènes de l'événement, en conformité avec les dispositions réglementaires et usages institutionnels et professionnels.

Les soutiens et participations au Salon PSAO 2024 peuvent être apportés sous 4 formes principales pouvant être résumées comme suit :

– EXPOSANTS

Outre les entrepreneurs innovants présentant un produit ou service d'excellence, toute entreprise peut retenir un stand dans l'espace dédié aux acteurs partenaires, aux fins de valoriser commercialement sa marque et son offre auprès des visiteurs, en cohérence avec l'objet de PSAO. Les exposants peuvent aussi bien être présents à travers un soutien « **Pays** » national que « **Groupement** » professionnel ou à titre « **Individuel** ». Dans la mesure où l'exposant présente un Produit ou Service reconnu comme innovant, d'excellence et à fort potentiel, tout en respectant les conditions du cahier des charges du salon, participent automatiquement aux concours et remises de prix organisés par PSAO.



– SPONSOR

De façon directement dédiée à l'événement, un appui à PSAO 2024 peut être apporté au moyen du sponsoring de l'événement, avec différents niveaux de contrepartie commerciale et de valorisation de l'image du partenaire. Dans le respect de leurs conditions d'engagement en parrainage du Salon, ces sponsors peuvent exploiter et valoriser en interne comme à l'externe leur partenariat avec PSAO. Les sponsors sont désignés à travers la mention : « Salon en partenariat avec » dans la communication liée à l'événement. En fonction de leur niveau de soutien financier au Salon, ils bénéficient de différents types de valorisation définis dans une Grille de partenariat PSAO 2024 et faisant l'objet d'un contrat avec l'organisateur TAM's EVENT.

– MÉCÈNE

Dans le respect des dispositions fiscales régissant en France le mécénat, il est envisageable pour des entreprises (voire des particuliers) de soutenir la dynamique de PSAO dans sa dimension d'intérêt général (actions à caractère philanthropique, scientifique, culturel, environnemental...), en soutenant l'Association associée à l'événement : AFHRICANA, qui opère sur ces champs (en France et en Afrique), sans exercer aucune activité lucrative, faire l'objet d'une gestion intéressée ou fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes).

Les financements versés (voire dons matériels) sont, dès lors, strictement dédiés à des oeuvres d'intérêt général en cohérence avec les finalités conceptuelles de l'événement (principalement au titre de la recherche appliquée académique, de la diffusion des connaissances socio-économiques, de la préservation des espaces naturels, des dynamiques culturelles et patrimoniales franco-africaines....

Conformément aux dispositions fiscales en vigueur, ces versements dits « sans contrepartie » (sans dépasser 25 % de la valeur du don), avec une valorisation dans les limites légales pourront donner lieu à délivrance d'un récépissé fiscal (permettant une réduction d'IS), puis l'usage du don sera partagé en transparence auprès du donateur (avec mesure d'impact), avant d'être officiellement déclaré auprès de l'Administration.



– INSTITUTIONS

Les institutions partenaires (gouvernement, agence étatique, collectivité territoriale, structure de développement, organisation internationale de coopération, organisation professionnelle, ONG internationale...) peuvent apporter leur concours au Salon, à travers des soutiens institutionnels, des subventions, des contributions en nature...

En fonction de leur niveau d'appui, ces acteurs bénéficieront d'un espace dédié ou partagé au sein du salon et d'une valorisation ad hoc. L'organisateur TAM's EVENT accompagnera chaque exposant, sponsor, mécène ou institution engagés ses côtés pour définir la meilleure formule d'appui à envisager, préciser contractuellement les services accordés aux exposants, établir les contreparties commerciales envisageables dans le cadre du sponsoring ou arrêter les strictes conditions particulières de soutien autorisant un éventuel avantage fiscal via l'Association partenaire de l'événement (avec établissement d'une convention de mécénat spécifique).



9.2. UN ENGAGEMENT PARTAGÉ POUR FAIRE AFRIQUE

Quelle que soit votre contribution à cette édition 2024, soutenir PSAO, c'est valoriser les produits et services africains et des territoires ultramarins du continent, investir sur des solutions innovantes à fort potentiel économique ainsi que sur les talents des porteurs de projets, opter pour une vision de l'excellence africaine et ultramarine le rehaussement des standards de production et de distribution des produits et services nationaux de l'Afrique et leur valorisation mondiale, offrir aussi de nouvelles perspectives de développement et de réputation à toutes les parties prenantes du Salon, se positionner pour partir en première ligne de la caravane PSAO qui a vocation à faire le tour des régions d'Afrique et de ses outremers pour faire valoir les savoir-faire d'exception...

Opérationnellement, ces différentes formes de soutien doivent aussi permettre à chacun des partenaires de disposer de deux jours de rencontres B2B pour créer des opportunités d'affaires nationales et internationales, toucher plus de 10.000 participants en présentiel et en ligne, bénéficier d'une couverture médiatique nationale et internationale à votre portée, exploiter d'une visibilité forte par la présence de votre branding sur le site de l'événement et votre présence dans le magazine PSAO 2025 et enfin avoir la possibilité d'intervenir lors d'une conférence pour présenter vos produits ou vos services.

Plus largement, au-delà des dimensions économiques, soutenir PSAO 2024, c'est nécessairement un acte militant au service de l'Afrique, de ses entrepreneurs et innovateurs, de ses populations et de ses nations voire de nouveaux équilibres dans la géopolitique mondiale pour un développement plus soutenable de nos sociétés et de la préservation de notre planète. En proximité comme à l'échelle internationale, à échéance immédiate comme sur un temps long, en faveur d'un type de consommateur ou d'utilisateur comme au service de tous nos concitoyens, faire PSAO, c'est faire Afrique !



9.3. UNE GRILLE DE PARRAINAGE POUR LES SPONSORS

| | CO-HOST 75.000 € 49 125 000 F CFA | PLATINIUM 50.000 € 32 750 000 F CFA | GOLD 35.000 € 22 925 000 F CFA | SILVER 20.000 € 13 100 000 F CFA | BRONZE 5.000 € 3 275 000 F CFA |
|---|--|--|---|---|---|
| AVANT L'ÉVÈNEMENT | | | | | |
| Logo sur tous les supports numériques et physiques du salon. | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Annonce du partenariat/sponsoring dans le dossier exposant et dans le dossier de presse | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Une affiche personnalisée diffusée sur les réseaux sociaux. | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Branding aux couleurs de votre entreprise sur la plateforme digitale de l'événement | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Invitation à la conférence de presse | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Une communication sur toutes nos plateformes sur un de vos produits et ou services (4 MOIS) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ |
| Insertion dans un article rédigé pour l'événement et publié dans les presses écrites et magazines partenaires. | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ |
| Apparition dans le spot audio de l'événement diffusé dans les radios, le blog du salon et les réseaux sociaux | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ |
| Apparition dans le spot vidéo de l'événement diffusé sur les chaînes de télévision, le blog du salon et les réseaux sociaux | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ |
| Prise en charge en pension complète de l'hébergement de deux participants pendant 3 jours dans un hôtel 4 étoiles. | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ |
| PENDANT L'ÉVÈNEMENT | | | | | |
| Présence du logo sur le photo Call de l'événement | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Un stand partenaire/sponsor sur le site en présentiel | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Un stand partenaire/sponsor sur la plateforme digitale (ChatetVisio) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Accès illimité à toutes les animations du salon (Conférence, formation, atelier, défilé de mode etc.) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Accès illimité aux espaces de NETWORKING et pitch de projet | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Accès illimités aux espaces VIPs (Autorités ivoiriennes, diplomatie, membre des institution internationales) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Participation à la soirée de Gala | 30 places | 20 places | 10 places | 06 places | 02 places |
| Prise de parole durant une conférence (De 3 à 20 min) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ |
| Une présence dans le Guide de l'événement qui sera distribué à tous les participants pendant les deux jours de l'événement | 02 pages | 01 page | 1/2 page | 1/4 page | ✗ |
| Diffusion dans la journée, dans l'enseigne du salon, des informations ciblées sur votre entreprise (Pubs, Infos pratiques) | 05 diffusions /jour | 03 diffusions /jour | 01 diffusions /jour | ✗ | ✗ |
| Diffusion de votre spot publicitaire de 45 secondes durant la soirée de gala. (Spot réalisé par vos soins) | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ |
| Prise de parole à la soirée de gala de clôture et de remise de prix | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ |
| APRÈS L'ÉVÈNEMENT | | | | | |
| Partenariat privilégié pour l'organisation de l'édition 2025 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Vente du magazine PSAO Côte-d'Ivoire 2024 dans des points de vente (Maroc, Cameroun, Congo, Côte-d'Ivoire, Bénin etc.) | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ |
| Diffusion dans notre newsletter d'un article de remerciement avec les informations clés sur votre entreprise | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ |
| Invitation aux RAYAL MONCEAU à PARIS pour la rencontre BUSINESS ANGELS FOR NEW AFRICAN(S) en juillet 2024 à l'occasion des jeux Olympique | 06 places | 02 places | ✗ | ✗ | ✗ |
| Placement d'un produit ou d'un service dans le spot récapitulatif de l'événement qui sera diffusé sur tous nos médias partenaires | ✓ | ✗ | ✗ | ✗ | ✗ |

9.4. DES NIVEAUX DE SOUTIEN EN MÉCÉNAT

Pour garantir un niveau de visibilité suffisant aux mécènes, en l'absence de contrepartie directe en conformité avec les textes en vigueur en France, où selon les autres législations nationales il a été décidé par TAM's EVENT et son partenaire associatif AFHRICANA, de limiter l'appui aux actions d'intérêt général en résonance avec le Salon, à 10 partenaires :

01 GRAND MÉCÈNE EXCLUSIF :

100.000 €
(655 000 000 F CFA)

(soit 40.000 €/
26 200 000 F CFA
après réduction d'IS)

03 MÉCÈNES PSAO :

35.000 €
(22 925 000 F CFA)

(soit 14.000 €/
9 170 000 F CFA
après réduction d'IS) x 3

06 MÉCÈNES SALON :

10.000 €
(6 550 000 F CFA)

(soit 4.000 €/
2 620 000 F CFA
après réduction d'IS)

Des conventions individualisées de mécénat précisant la valorisation des soutiens pouvant être opérées, ainsi que les éventuels avantages fiscaux pouvant en résulter, seront établies préalablement à la tenue du Salon (A priori **avant le 31 Août 2024**, sauf dérogation exceptionnelle). Ces contrats, définiront notamment : l'association du nom du mécène en amont pendant et après l'événement, ainsi que les conditions d'accès et de présence sur le Salon (Toujours en fonction des législations nationales concernées).



9.5. UNE GRILLE DE TARIFAIRE POUR LES EXPOSANTS

| | STAND PAYS 65.000 € 42 750 000 F CFA | STAND GROUPEMENT EXTERNE 55.000 € 36 160 000 F CFA | STAND GROUPEMENT INTERNE 35.000 € 23 010 000 F CFA | STAND INDIVIDUELS 800 € 526 000 F CFA | STAND INNOVATION 200€ 131 000 F CFA | STAND VIRTUEL 300€ 196 500 F CFA |
|---|---|--|--|---|---|--|
| Nombre d'entreprise | 10 | 10 | 10 | 1 | 1 | 1 |
| Nombre de stands | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Superficie du stand | 50m ² | 50m ² | 50m ² | 6m ² | 2m ² | ⊗ |
| Signalétique nominative | OUI | OUI | OUI | OUI | OUI | OUI |
| Nombre de table | 10 | 10 | 10 | 1 | 1 | ⊗ |
| Nombre de chaise | 10 | 10 | 10 | 1 | 1 | ⊗ |
| Branding de l'espace physique | OUI | OUI | OUI | OUI | OUI | ⊗ |
| Stand virtuelle sur la plateforme PSAO | OUI | OUI | OUI | OUI | ⊗ | OUI |
| Branding de l'espace virtuelle | OUI | OUI | OUI | OUI | ⊗ | OUI |
| Accès aux conférences, ateliers et formations | 11 accès | 10 accès | 10 accès | 1 accès | 1 accès | 1 accès |
| Diffusion d'un article sur nos réseaux sociaux | OUI | OUI | OUI | OUI | OUI | OUI |
| Logo sur le photo Call de l'événement | Logo de l'institution | Logo du groupement | Logo du groupement | Logo de l'entreprise | ⊗ | ⊗ |
| Accès à la soirée de remise de récompense | 11 accès | 10 accès | 10 accès | 1 accès | 1 accès | ⊗ |
| Apparition dans le magazine PSAO 2023 | Présentation des atouts du pays et des 10 entreprises présentes à l'événement | Présentation du groupement et des 10 entreprises présentes à l'événement | Présentation du groupement et des 10 entreprises présentes à l'événement | Présentation de votre entreprise | ⊗ | ⊗ |
| Nombre de billet d'avion Aller/Retour classe Eco | 10 | 10 | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Nombre de billet d'avion Aller/Retour classe Affaire | 1 | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Nombre de chambre lit double premium | 1 | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Nombre de chambre lit double Standard | 10 | 10 | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Nombre de nuit d'hébergement | 5 | 5 | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Petit déjeuner + déjeuner + dîner | OUI | OUI | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |
| Mise à disposition pendant 2 jours de 4 hôtesses formées sur vos produits et services | 04H | 03H | ⊗ | ⊗ | ⊗ | ⊗ |

9.6 TROIS VOYAGES D'AFFAIRES POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS EN CÔTE D'IVOIRE



VOYAGE D'AFFAIRES ÉCONOMIQUE

Venez découvrir sur le terrain les opportunités d'investissement et d'affaires en Côte d'Ivoire. Ce voyage inclut la visite d'entreprises et d'usines locales, des rencontres avec des opérateurs économiques clés et des acteurs institutionnels du secteur économique.

1000€ /655 000 FCFA

VOYAGE D'AFFAIRES TOURISTIQUE

Alliez l'utile à l'agréable en découvrant les sites touristiques de la Côte d'Ivoire tout en explorant les opportunités d'affaires dans ce secteur. Nous vous ferons visiter les destinations touristiques stratégiques et vous présenterons les acteurs économiques à rencontrer, ainsi que les partenaires institutionnels pour un soutien concret.

700€ /500 000 FCFA

VOYAGE D'AFFAIRES FEMININ

En prolongement de l'événement BE STRONG AND BE PROD créé dans le cadre de la caravane PSAO, visant à promouvoir le leadership féminin et l'entrepreneuriat grâce au mentorat, nous organisons ce voyage pour connecter les femmes influentes ivoiriennes avec celles venant de l'étranger. Cet événement permettra de mettre en relation les expertes mondiales désireuses de partager leur savoir avec celles qui en ont besoin en Côte d'Ivoire.

300€ /195 000 FCFA

Le tarif de chaque Business Trip doit être ajouté au forfait participation sélectionnée précédemment. Ces voyages ne sont disponibles que pour les participants ayant souscrit à un forfait de sponsoring ou à un forfait d'exposant. La réalisation de chaque Business Trip ne sera confirmée qu'après réception d'au moins 10 souscriptions

9.7 NOS PARTENAIRES CLÉS



LA MAISON DE L'AFRIQUE : Créée en 1974 par les présidents Léopold Sédar SENGHOR du Sénégal, Félix Houphouët BOIGNY de la Côte d'Ivoire et Georges POMPIDOU de la France, dans le souhait de répondre aux besoins des responsables politiques et des milieux d'affaires africains de disposer à Paris d'un lieu de rencontre et d'information pour élargir le champ d'action des ambassades africaines en France et en Europe. La Maison de l'Afrique regroupe actuellement 10 États Africains qui sont représentés par leurs Chambres Consulaires dont les présidents siègent au sein du Conseil d'Administration de la société constituée et à capitaux majoritairement africains. Sa mission première est la promotion de l'Économie, des Arts et des Cultures de tous les pays africains.



Premier Réseau francophone à travers le monde et qui a pour vocation de faire vivre la francophonie des affaires.

Le GPF favorise les échanges, le transfert de compétences entre les entreprises et les acteurs économiques des pays francophones et francophiles. Le groupement est un soutien aux entreprises et notamment aux PME qui souhaitent s'internationaliser. Fort de son rayonnement international, le GPF facilite les contacts des entreprises du monde francophone avec les institutions nationales, mondiales et les grands bailleurs de fonds. Il valorise la francophonie : son histoire, ses valeurs ainsi que la langue française, ciment des échanges économiques et culturels. De dimension économique, ce groupement patronal s'inscrit pleinement dans la vision de l'Organisation Internationale Francophone (OIF) de réunir plus de 300 millions d'individus dans le monde qui partagent un destin, avec en commun la langue française.



CHABA CONSULTING : Une expertise internationale unique en affaires publiques, communication, formation, conseil aux entreprises et gestion de projet au service de ses clients en Europe et sur le continent africain. CHABA Consulting Group met à disposition de ses clients son expertise et son réseau international. Mais également de la veille stratégique, de la mise en relation, de la gestion de projets avec les autorités publiques, en passant par l'organisation d'actions de communication d'influence, de formation et de conseil stratégique. CHABA Consulting Group conseille aussi ses clients – entreprises, États, autorités publiques, organisations internationales – sur des problématiques stratégiques et l'exécution de projets d'envergure, et les accompagne dans le processus décisionnel, le suivi et la mise en œuvre des différentes actions.

10. TAM'S EVENT & CO

10.1. LA PRÉSIDENTE DES PSAO, DIRIGEANTE DE TAM'S EVENT

UNE MOBILISATION ÉLARGIE À VOTRE SERVICE



CEO de l'agence événementielle TAM'S EVENT à Paris, Armelle NGOUGNI a une double formation en gestion d'entreprise et en communication / marketing. Son riche parcours professionnel lui a permis d'acquérir une expérience diversifiée dans des secteurs aussi différents que la comptabilité, les achats, l'agro-alimentaire, la logistique ou les transports... C'est sur la base de cette connaissance élargie du monde de l'entreprise que la créatrice de PSAO s'est finalement orientée vers la communication et l'événementiel. Au-delà de simples fonctions d'eventplaner, la communicante a constamment cherché à développer et promouvoir des concepts novateurs (à l'instar d'aussi l'événement Business Angels for New African(s), permettant de mettre en lumière les savoir-faire africains et des caraïbes. PSAO s'inscrit ainsi pleinement dans ses conceptions d'un développement durable de l'Afrique, en phase avec ses valeurs de business responsable, de nouveaux produits et services soutenables et d'humanisme profond permettant à chaque femme et chaque homme de se réaliser au monde. En ce sens, la professionnelle a aussi une casquette associative et soutient des étudiants, de la recherche appliquée franco-africaine, de la cause des femmes et de la culture.

Armelle NGOUGNI

Promotrice du salon PSAO et Directrice des Opérations

10.2. LES EXPERTISES ASSOCIÉES MOBILISÉES PAR L'AGENCE



Vincent BAHOLET
Dirigeant fondateur de FAIR Société
Consultant stratégique PSAO

Sur la base d'une formation en gestion et en informatique, Vincent BAHOLET s'est dirigé vers des Masters en Sciences Sociales (Formation, RH, Prévisio Social...), avant d'engager une thèse en Scineces de Gestion (Socio-économique). Après avoir développé et dirigé plusieurs structures nationales, à l'interface des PME, ETI et grandes entreprises, de l'économie sociale et des acteurs institutionnels, il a créé son propre Cabinet de Conseil: FAIR Société pour mobiliser conjointement ces différentes parties prenantes avec des intérêts bien compris et dans un souci de développement durable partagé. C'est ainsi qu'il continue d'intervenir en conseil, audit et accompagnement stratégique auprès des entreprises, organisations professionnelles et institutions. Vincent BAHOLET poursuit son appui auprès de TAM'S EVENT pour affirmer le paradigme PSAO, dans le cadre d'un projet partagé et soutenable.



Cyrille KEMMEGNE
Responsable Pôle
Communication Médias

Journaliste, écrivain et philosophe, Cyrille KEMMEGNE incarne la passion pour la beauté et les humanités. Diplômé de la 25^e promotion de l'ESSTIC, grande école de journalisme du Cameroun, il a consacré près d'un quart de siècle à la Cameroon Radio Television, avec à la clé un poste de chef de rédaction. Aujourd'hui établi à Paris, il nourrit des projets éditoriaux dans les domaines du journalisme et de la littérature. Auteur d'une dizaine d'ouvrages, mais également modérateur événementiel de haut niveau, il est l'une des pièces maîtresses des PSAO depuis la genèse de cette ambitieuse entreprise, dont il est convaincu qu'elle marquera une nouvelle ère en Afrique et au-delà.



Claire LAFINE-BACOUL
Responsable pôle
Outremers

Coiffeuse professionnelle avec 30 ans d'expérience et spécialiste certifiée en coaching capillaire, bien-être et épanouissement personnel, Claire excelle non seulement dans l'art de sublimer les cheveux, mais aussi dans celui de guider les individus vers leur plein potentiel. Son engagement envers le coaching découle d'une passion profonde pour aider les autres à réaliser leurs rêves et à atteindre un niveau de bonheur optimal. En tant qu'organisatrice d'événements, Claire a également récemment accepté de rejoindre la caravane PSAO pour partager les richesses des outremers. Son dévouement envers ses clients, combiné à son expertise polyvalente, font d'elle une alliée précieuse pour tous ceux qui cherchent à transformer leur vie.



Orlus FOSSO
Responsable Pôle Audiovisuel

Orlus FOSSO incarne le dynamisme et l'expertise dans le domaine de l'audiovisuel et de la communication digitale. En tant que technicien Audiovisuel et Consultant en Communication digitale, il combine savoir-faire technique et stratégique.

Président du Conseil d'Administration de l'Association pour la Promotion de la Communication (ASPCO) et PDG de Afrobiz-Universal, une Agence de Communication Digitale et Audiovisuelle, basé au Cameroun. Son engagement envers le développement et l'excellence dans ce domaine est exemplaire.



Ludovic DAUVERGNE
Responsable Pôle
Communication Digitale

Ludovic DAUVERGNE est passionné depuis toujours par les opportunités offertes par Internet en termes de développement pour les entreprises.

Il a fondé en 2019 l'agence LD WEBMARKETING, avec laquelle il accompagne des web-entrepreneurs dans leur croissance, en définissant et en mettant en place pour chacun d'eux la stratégie digitale la plus adaptée à leur besoin.

Il a rejoint le Salon PSAO lors de sa 1ère édition en 2021 en tant que conférencier. Il est aujourd'hui en charge de toute la partie liée au digital du Salon PSAO.



Paterne AHOUSSOU
Responsable Pôle Exposants
et Intervenants

AHOUSSOU Paterne est un professionnel polyvalent qui occupe le poste de chef de service de production audiovisuelle au Ministère des Ressources Animales de Côte d'Ivoire (MIRAH).

Passionné par la culture biologique et l'élevage, Ahoussou a diversifié ses activités en possédant une imprimerie et en gérant un restaurant en pleine expansion.

À travers ces différentes entreprises et son travail au Ministère, Ahoussou Paterne se démarque par sa polyvalence, son attachement à la culture biologique et son engagement dans le développement de ses activités professionnelles.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

UN SALON D'EXCEPTION SUR 03 DIMENSIONS INTÉGRÉS AU SERVICE DE TOUS :

HYBRIDE

VIRTUEL

PRÉSENTIEL



Produits et Services
d'excellence innovants
des PME de l'Afrique et
de ses Outremer

Contacts

 psao@tamsevent.com

  (+33) 645 04 19 40 / (+33) 617 41 44 45

www.salonpsao.com