



Programme d'excellence d'entreprise et de préparation aux marchés internationaux (EEMRP)

Présentation du programme — une transformation structurée en trois phases pour les entreprises africaines exportatrices

Pourquoi l'EEMRP

Les acheteurs internationaux, les banques et les investisseurs sont convaincus par des preuves vérifiables, pas par un langage soigné. L'EEMRP construit ces preuves : données réconciliées, gouvernance documentée, systèmes qualité prêts pour la certification et base d'approvisionnement traçable — pour une due diligence plus rapide et des partenariats bancables.

PHASE I — Diagnostic d'excellence et de préparation aux marchés (8–10 semaines)

Un état des lieux complet sur 6 axes : gouvernance d'entreprise, capacités organisationnelles, excellence opérationnelle, conformité internationale (UE • USA • Asie), ESG et préparation commerciale.

- Livrables : rapport de diagnostic, tableaux de bord gouvernance et opérations, évaluation ESG, analyse des écarts de conformité, tableau de bord export, SWOT, présentation exécutive, feuille de route de transformation sur trois ans.

PHASE II — Transformation et mise en conformité export (6–12 mois)

Mise en œuvre des recommandations prioritaires et des systèmes de gestion attendus par les acheteurs internationaux.

- Manuel de gouvernance, charte du conseil, cadres de délégation de pouvoirs et de gestion des risques.
- Procédures (SOP), planification de production, systèmes d'entrepôts et de stocks, reporting interne.
- Système de management de la qualité, préparation HACCP, préparation ISO 22000, spécifications produits.
- Registre producteurs, enregistrement des exploitations, cartographie GPS, traçabilité par lot et numérique, cadre de durabilité.
- Identité corporative, profil d'entreprise, catalogue produits, fiches techniques, dossier d'information acheteurs.

PHASE III — Développement des marchés internationaux et partenariats stratégiques (12 mois, renouvelable)

Positionner l'entreprise comme fournisseur de confiance grâce à un engagement acheteurs structuré sur les marchés prioritaires (Malaisie, Singapour, Corée du Sud, Japon, UE, États-Unis, Canada, Moyen-Orient).

- Livrables : base de données acheteurs internationaux, notes de veille marché, stratégie d'engagement acheteurs, pipeline d'opportunités, programme de rendez-vous B2B, plan de missions commerciales, suivi des partenariats, rapports stratégiques trimestriels.

Modèle d'engagement

L'EEMRP est modulaire : les entreprises peuvent démarrer par le diagnostic de la Phase I et progresser selon leurs besoins et leur maturité organisationnelle, jusqu'à un partenariat stratégique sur mesure incluant engagement acheteurs, missions commerciales et assistance à la mise en œuvre. Les honoraires sont définis par engagement.

Impact attendu

Gouvernance et efficacité institutionnelle renforcées • efficacité opérationnelle accrue • conformité aux exigences des acheteurs internationaux • traçabilité, durabilité et performance ESG améliorées • identité corporative crédible • préparation à l'export • relations commerciales durables avec les acheteurs internationaux.