



Union Nationale des Chambres  
de Commerce d'Industrie et  
d'Agriculture du Sénégal

**Programme de renforcement de capacités des Lauréats  
Tremplin Start-Up UEMOA 2020 et 2021**

**Termes de référence sur l'activité  
« Développement de Marché »**

22 NOVEMBRE 2022



## **I. Contexte et justification**

L'opportunité de l'ouverture de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) constitue un instrument important pour la concrétisation de l'intégration économique de l'Afrique et la réalisation de ses ambitions en matière de développement économique.

Signé par 52 pays africains, l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) est, par le nombre de pays participants, le plus important accord commercial depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce.

Depuis le 1er janvier 2021, les pays africains ont officiellement commencé des échanges dans le cadre de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), qui représente un marché de 1,2 milliard de consommateurs et un PIB combiné d'environ 3 000 milliards de dollars américains pour les 54 États membres de l'Union africaine. La ZLECAf est aujourd'hui la deuxième plus vaste zone de libre-échange à voir le jour depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce, après le Partenariat régional économique global en Asie et dans le Pacifique. Les économistes affirment que cette zone commerciale africaine pourrait aider des dizaines de millions de personnes à sortir de la pauvreté au cours des quinze prochaines années.

## **II. Le programme de formation**

Les modules de formation porteront sur le parcours de chaque start-up pour intégrer et développer son marché. Sur une période de trois mois chaque start-up en fonction du niveau de développement de ses échanges sur le marché africain suivra les différents modules. Un module sera déroulé chaque semaine et traitera des besoins des start-up par rapport à leurs produits ou services à l'accès au marché sous régionale.

1. Le marché ZLECAF exigences et textes réglementaires spécifiques aux produits ou services proposés
2. Analyse de conformité des produits et services par rapport au marché africain – prototypage d'un produit ou service compétitif sur le marché africain
3. Stratégie de pénétration du marché de l'UEMOA
4. Elaboration d'une feuille de route de développement de marché au niveau local et africain pour les start-up.
5. L'accès au Financement (opportunités pour le produit ou services proposés, partenaires pertinents, exigences pour l'accès aux ressources disponible pour la start-up).

## **III. Objectif :**

- Accéder et développer son Marché sur le territoire l'UEMOA
- Identifier, négocier et traiter les opportunités d'affaires.
- Constituer et élargir un portefeuille client sur le marché africain
- Développer la notoriété de la marque et l'acceptabilité des produits
- Accéder aux financements disponibles sur le marché africain



#### **IV. Résultats attendus**

Chaque start-up a consolidé et élargi son marché au niveau de l'UEMOA.

Chaque start-up a accès aux financements pour consolider et élargie son marché.

#### **V. Chronogramme**

La formation se déroulera sur une durée de 3 mois pour 96 heures.

#### **VI. Appel à candidature**

Pour postuler merci de nous fournir :

- Une note de compréhension des termes de référence
- La méthodologie à adopter
- La composition de l'équipe de formation
- Un calendrier de formation
- Et une offre financière détaillée