



Atelier Régional sur le ciblage des investisseurs

8-10 avril 2002
BAMAKO, MALI

Programme

Cet atelier a pu être réalisé grâce au soutien financier du gouvernement français et irlandais ainsi qu'avec la coopération de PwC-PLI

TRAINFORTRADE

<p style="text-align: center;">Première journée Lundi 8 avril 2002</p>
--

09:00-9:45 CEREMONIE D'OUVERTURE

- Mot d'accueil par Monsieur le Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Transports du Mali
- Allocution par Monsieur Genier Philippe, Conseiller Commercial et Correspondant au Mali de la mission Economique de Dakar, au nom du Gouvernement français
- Allocution d'introduction par Madame Nazha Benabbes Taarji, Chef, Promotion des Investissements, CNUCED
- Allocution sur la méthodologie TrainForTrade par Monsieur Xavier Alphaize, Coordonnateur du Programme de Formation au Commerce International, CNUCED
- Allocution par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PricewaterhouseCoopers (PwC-PLI) sur le travail de la société en Afrique
- Remarques au nom de l'Association Mondiale des Agences de la Promotion de l'Investissement (AMAPI) par Madame Marthe Angeline Minja, Membre du Comité Exécutif et Directeur Général, CGCI, Cameroun

10:00-10:30 MODULE 1 : INTRODUCTION

- Présentation des objectifs du séminaire, des différents modules et de leur contenu
- Explication des trois générations de promotion des investissements par Madame Christiane Stepanek-Allen, Coordonnateur Régional et Conseiller Pédagogique ASIT
- Tendances des investissements directs étrangers dans le monde et en Afrique par Mme N. Benabbes Taarji, CNUCED
- Questions et Réponses

Pause-café (10.30 - 10.45)

10:45-12:30 MODULE 2 : COMPRENDRE LE MECANISME DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX ET DES PROJETS

Objectifs :

- Identification des différents concepts, méthodes et principes de base de l'investissement international et des projets
- Application de ces concepts et méthodes par rapport à leurs propres localisations par Monsieur Charles-Albert Michalet, Expert de la CNUCED
- Jeux de rôles et discussion
- Questionnaire d'opinion du module 2

Déjeuner (12.30 - 13.30)

**13:30-15:00 MODULE 3 : COMPRENDRE LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION
DES INVESTISSEURS**

Objectifs :

- Adapter l'approche des investisseurs de manière à prendre en compte leurs exigences
- Comprendre les besoins des investisseurs internationaux
- Les pré-requis des projets d'investissement par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PwC-PLI
- Etude de cas et discussion

Pause-café (15.00 - 15.30)

**15:30-17:00 MODULE 3 : COMPRENDRE LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION
DES INVESTISSEURS**

Objectifs :

- Les facteurs essentiels de localisation par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PwC-PLI
- Etude de cas

18.30 *Réception offerte par le gouvernement du Mali à la Salle DUNIA du Grand Hôtel*

Deuxième journée
Mardi 9 avril 2002

09:00-10:30 MODULE 3 : COMPRENDRE LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION DES INVESTISSEURS

Objectifs :

- Evaluation qualitative, physique et technique des possibilités de localisation par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PwC-PLI
- Etude de cas
- Questions et Réponses

Pause-café (10.30 - 11.00)

11:00-12:30 MODULE 3 : COMPRENDRE LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION DES INVESTISSEURS

Objectifs :

- Analyse de la rentabilité d'un projet par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PwC-PLI
- Etude de cas
- Questions et Réponses

Déjeuner (12.30 - 13.30)

13:30-15:00 MODULE 3 : COMPRENDRE LE PROCESSUS DE PRISE DE DECISION DES INVESTISSEURS

Objectifs :

- Sélection d'une liste courte des possibilités de localisation par Monsieur Patrick Uyttendaele, Directeur de PwC-PLI
- Etudes de cas
- Questionnaire d'évaluation du module 3

Pause-café (15.00 - 15.30)

15:30-17:30 MODULE 4 : PRINCIPES DE CIBLAGE DES INVESTISSEMENTS

Objectifs :

- Définir clairement le ciblage des investisseurs, expliquer pourquoi il s'agit d'une technique importante pour attirer les IDE et comprendre que le ciblage est le plus efficace s'il suit certains principes de base, qui sont;
- Énoncer les 10 règles d'or du ciblage des investisseurs
- Travail de groupe sur une étude de cas
Par Monsieur Charles-Albert Michalet, Expert de la CNUCED
- Questionnaire d'évaluation du module 4

18:30 *Cocktail offert par l'AMAPI à l'Hôtel Salam*

<p style="text-align: center;">Troisième journée Mercredi 10 avril 2002</p>

09:00-10:30 MODULE 5 : LES COMPOSANTS DU CIBLAGE DES INVESTISSEURS

Module 5a : Introduction aux composants du ciblage des investisseurs

Objectifs :

- Développement des 9 étapes en fonction de la localisation
- Implémentation d'une initiative simple de ciblage des investisseurs (de la recherche initiale jusqu'au premier contact)
Par Monsieur Charles-Albert Michalet, Expert de la CNUCED
- Exercices et discussion

Pause-café (10.30 - 11.00)

11:00-12:30 MODULE 5 : LES COMPOSANTS DU CIBLAGE DES INVESTISSEURS

Module 5b : Comment sélectionner et approcher les investisseurs potentiels

Objectifs :

- Préparation d'une stratégie de ciblage de l'investissement
Par Monsieur Charles-Albert Michalet, Expert de la CNUCED
- Étude de cas: présentation d'un projet d'investissement
- Identifier les instruments utilisés (Site Internet, documents de référence, analyse SWOT) et discussion
Par Monsieur Charles-Albert Michalet, Expert de la CNUCED

Déjeuner (12.30 - 13.30)

13:30-15:00 COMMUNICATION A L'INTENTION DES INVESTISSEURS (MODULE 5)
Par Monsieur Charles-Albert Michalet

Objectifs :

- Présentation par les participants du projet d'investissement (de l'étude de cas) devant un panel constitué d'investisseurs internationaux composé par:

Monsieur Dug Spark, Directeur Général, ANGLOGOLD
Monsieur Ibrahima C. Amadou, Président et Directeur Général, Groupe TOLE
Monsieur K. Tifour, Président et Directeur Général, SOMIP
Monsieur Maurice Zahler, Président et Directeur Général, LOCATOUR
Monsieur V. Ventesh, Directeur Général, AVADAMATEX

- Commentaires sur les présentations
- Questionnaire d'opinion du module 5

15:00-16:30 TABLE RONDE : INVESTISSEMENT AU MALI : EXPERIENCES ET LECONS A TIRER PAR DES INVESTISSEURS INTERNATIONAUX ETABLIS AU MALI

Objectifs :

- Définir les besoins des investisseurs internationaux par rapport au potentiel du Mali au travers d'échanges d'informations et de point de vue pratiques avec les investisseurs
- Présentations
- Discussion

16:30-17:00 *SÉANCE DE CLÔTURE ET REMISE DES CERTIFICATS*

**Quatrième journée
Jeudi 11 avril
(JOURNEE FACULTATIVE)**

VISITE A UNE SOCIÉTÉ TRANSNATIONALE A BAMAKO

Groupe TOLE Mali, - ALU MALI -

ECHANGE D'EXPERIENCES et CONTACTS