



Bamako 2010



Les 20, 21 & 22 mai au CICB

SALON AFRICAIN DE L'ENTREPRISE

EXPOSITION - CONFERENCES - CONCOURS & AWARDS

- Création d'entreprise
- Reprise & Cession
- Gestion & Développement
- Financement de projet
- Appui & Conseil
- Formation & Coaching
- Nouvelles technologies
- Innovation & Stratégies
- Risques & Protection

*Le grand rendez-vous
des entreprises en
Afrique*

www.salon-safe.com



CONTACT :

Monsieur SIDIBE

Commissaire Général du salon

Téléphone : (00223) 20 22 07 07

Portable : (00223) 76 56 94 52

Ou encore : (00223) 69 59 79 61

Email : info@salon-safe.com

Site : <http://www.salon-safe.com>

Le Salon

Le SAFE ambitionne de rassembler dans un même cadre l'offre la plus diversifiée et la plus complète dans les différents corps de métiers qui composent la chaîne de création de financement, d'appui conseil, de gestion et de développement de l'entreprise ; afin de proposer aux entreprises et porteurs de projet un panorama exhaustif de services, solutions et expertises disponibles.

Il servira de point de rencontre entre d'une part les professionnels et experts de la finance et du conseil, et d'autre part, les entrepreneurs, les hommes d'affaires, les investisseurs, les porteurs de projets et les décideurs politiques.

Il vise à :

- marquer l'importance et la contribution du secteur privé dans la création de richesse et d'emploi en Afrique ;
- créer un cadre formel de rencontre entre les institutions de financement et d'appui technique au secteur privé et les porteurs de projet ;
- préparer le secteur privé à l'environnement concurrentiel émergent consécutif à l'ouverture des marchés par l'identification et la planification d'actions susceptibles d'engager les micros, petites et moyennes entreprises dans une démarche de professionnalisation de leurs métiers ;

- sensibiliser les opérateurs économiques au rôle stratégique de l'appui conseil qui est un levier d'amélioration de la compétitivité et de l'émergence de l'entreprise ;
- susciter une synergie entre les différents acteurs du développement en favorisant le renforcement de la coopération nord-sud et sud-sud ;
- créer un répertoire des institutions d'appui conseil et de financement ;
- contribuer à faire de Bamako un véritable pôle d'attractivité pour les entreprises africaines et mondiales.

Exposer

Le SAFE gravitera autour de deux axes majeurs à savoir les expositions et les conférences.

Les expositions porteront sur :

- les banques et institutions de financement ;
- les structures d'appui conseils et de formation ;
- les technologies de l'information et de la communication ;
- les médias et entreprises de communication.

Elles seront ouverte aux structures exerçant dans au moins un des secteurs de production, d'assistance ou de services aux entreprises.

Pour permettre aux exposants d'optimiser leur portefeuille



client et conforter leur image de marque, deux types de stand seront proposés:

- Stands de 9 m²
- Stands de 6m²

Visiter

Les visiteurs pourront faire l'état des lieux des opportunités d'entreprendre, s'informer sur les textes et législations en vigueur, mieux appréhender le potentiel de services et d'investissement en Afrique.

Ils scruteront ainsi le marché, les produits et les services, compareront les offres proposées afin de choisir les formules qui renforcent leurs performances aux meilleures conditions. Outre les porteurs de projets, les visiteurs seront composés de professionnels des métiers suivants:

- l'artisanat
- l'élevage
- le commerce
- les services
- la formation
- le BTP
- l'industrie agroalimentaire
- l'agrobusiness
- l'industrie
- l'agriculture
- la santé
- la consultance
- les technologies de l'information et de la communication
- les media

Les Conférences

Le SAFE sera fortement renforcé par un cycle de conférences de haut niveau (animées par des experts internationaux et nationaux) exclusivement orientées vers les solutions de création et de gestion d'entreprise.

L'objectif des conférences est d'apporter aux entreprises et aux porteurs de projet un éclairage sur le potentiel de services existants ainsi que les tendances du marché.

Les conférences sont un complément indispensable pour les exposants de présenter aux visiteurs leurs offres, leurs produits et mettre en exergue leurs succès stories autour de thèmes spécifiques.

Centre d'affaires

Un espace *one-to-one meetings* sera ouvert sur le site de l'exposition afin de faciliter les rencontres et les échanges personnalisés entre les exposants, les porteurs de projet et les visiteurs professionnels.

Un service de Rendez-vous d'Affaires se chargera d'organiser des rencontres directes et offrira ainsi l'opportunité aux porteurs de projet de rencontrer les structures qu'ils auront préalablement choisies en fonction d'un planning.



Concours du meilleur projet

Le concours a pour objet de récompenser et d'aider à la concrétisation des projets de création d'activités économiques présentés par des porteurs de projets.

Il portera sur :

- la création d'entreprise,
- le développement d'une activité nouvelle au sein d'une entreprise,
- un projet de reprise d'entreprise,
- la conception d'un nouveau produit.

Les dossiers de participation feront l'objet d'une sélection par un jury de professionnels qui distinguera les meilleurs d'entre eux.

Outre le concours, des prix d'excellence seront attribués aux entreprises et aux dirigeants qui se sont distingués dans leur domaine de compétence ou d'expertise. Ces distinctions honorifiques seront récompensées par des *Awards* dénommés « trophées SAFE »

Le Catalogue

Pour optimiser la participation des nombreux professionnels au salon, il sera élaboré un catalogue officiel qui permettra de renforcer la communication des exposants.

Cet outil aidera à accroître leur visibilité et à valoriser leurs compétences vis-à-vis des visiteurs, pendant et après le salon.

Diffusion gratuite à 5 000 exemplaires aux entreprises et visiteurs professionnels.

Caractéristiques Techniques du catalogue :

- Format : A4
- Impression : quadrichromie/papier couché

Il comportera des informations pratiques sur le salon, la présentation des exposants, le planning des conférences et ateliers exposants, un chapitre rédactionnel didactique pour tout savoir sur l'actualité du marché, du conseil aux entreprises, une classification des sociétés par rubriques sous forme de fiches signalétiques, un panorama des acteurs du conseil et des associations professionnelles.

Communication

Pour assurer le succès de l'évènement, un plan de communication dense et précis couvrant les périodes d'avant, pendant et après le salon sera élaboré.

Avant / Marketing Direct : envoi d'invitations sur une sélection de fichiers professionnels et qualifiés, édition de lettres d'information, et de dépliants à l'intention des visiteurs professionnels.

Publicité : Parutions dans la presse nationale, internationale et spécialisée. Bandes d'annonces télévisées, messages radios, affichages 4x3 et pub sur différents sites Internet.

Pendant/Couverture médiatique : presse internationale, nationale



Réalisation de pages spéciales pendant le JT par les chaînes de TV partenaires.

Après/diffusion des reportages réalisés sur le salon

Résultats attendus

Par une bonne organisation du SAFE :

- des actions prioritaires pour le développement et la promotion du conseil aux entreprises sont identifiées et planifiées ;
- des modalités de mise en œuvre des actions retenues sont définies ;
- le répertoire des institutions d'appui-conseil et de financement est mis à jour ;
- de nombreux porteurs de projets sont situés sur la pertinence et la faisabilité de leurs projets ;
- les bases d'une économie nouvelle sont créées ;
- un cadre de concertation et de collaboration nord-sud et sud-sud est créé ;
- les meilleures expertises sont trouvées et fédérées au profit des entreprises ;
- contribution à faire de Bamako un véritable pôle d'attractivité pour les entreprises africaines et mondiales.

Sponsoring

PLATINUM SPONSOR - 8 000 000 FCFA (12 195 EUROS)*

1. Visibilité du logo sur l'ensemble de la communication avant, pendant et après le salon
2. Une capsule aux publi-reportages dédiés au salon
3. Logo sur les e-mailings visiteurs
4. Présence du dirigeant à la table de séance à l'ouverture et à la clôture du salon
5. Visibilité du logo sur le décor de plénière et sur la signalétique
6. Mention du logo sur la première page du Catalogue du salon
7. Visibilité du logo en page d'accueil du site Internet (mention Platinum sponsor)
8. Visibilité du logo sur le site
9. Un stand de 14 m2 équipé
10. Doubles pages de publicité dans le catalogue du Salon
11. Visibilité du logo sur le décor de la salle de conférence
12. Dîner de gala : 10 places dont deux à la table officielle
13. Présence du logo sur le podium lors du gala
14. Accès Business Center

GOLD SPONSOR - 6 000 000 FCFA (9 146 EUROS)*

1. Visibilité du logo sur l'ensemble de la communication avant, pendant et après le salon
2. Visibilité du logo sur le site (mention Gold sponsor)
3. Un stand de 12 m2 équipé
4. Une page de publicité dans le catalogue du Salon
5. Visibilité du logo sur décor (latéral) de la salle de conférence
6. Dîner de gala : 5 places dont une à la table officielle
7. Présence du logo sur le podium (latéral) lors du gala



8. Interview du responsable dans les reportages TV et journaux du salon
9. Accès Business Center

SILVER SPONSOR - 4 000 000 FCFA (6 098 EUROS)*

1. Visibilité du logo sur l'ensemble de la communication avant, pendant et après le salon
2. Visibilité du logo sur le site (mention Silver sponsor)
3. Un stand de 9 m2 équipé
4. Une page de publicité dans le catalogue du Salon
5. Visibilité du logo sur décor (latéral) de la salle de conférences
6. Dîner de gala : 3 places
7. Présence du logo dans la salle lors du gala
8. Accès Business Center

STANDS

Stand de 9 m2: **700.000 FCFA (soit 1 067 EUROS)***
Stand de 6m2 : **500.000 FCFA (soit 762 EUROS)***

PUBLICITE DANS LE CATALOGUE OFFICIEL ET LE MAGAZINE DU SALON

- **Pages de Couverture :**
2ème de couverture : **400.000 FCFA (soit 610 EUROS)***
3ème de couverture : **350.000 FCFA (soit 533 EUROS)***
4ème de couverture : **450.000 FCFA (soit 686 EUROS)***

- **Pages intérieures**

1 page : **300.000 FCFA (soit 457 EUROS)***
1/2 page : **200.000 FCFA (soit 305 EUROS)***

** Tous les tarifs sont hors TVA auxquels il faudra ajouter 18% de TVA.*

Date limite de souscription : le vendredi 30 avril 2010.

