

Mission Business 2026 Afrique de l'Ouest Visite Officielle

DAKAR, ABIDJAN, LAGOS - 29 OCT. AU 4 NOV 2026

En marge d'un déplacement de très haut niveau

INSCRIVEZ-VOUS

Date limite d'inscription : 21/09/26 - Inscription sur candidature.

Après réception et validation du dossier, nombre de places limitées.

L'évènement en détail

Business France et ses partenaires organisent une mission économique à l'occasion des grands rendez-vous institutionnels prévus du 30 octobre au 4 novembre au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Nigéria; en marge d'une visite de très haut niveau.

Cette mission vous offrira l'opportunité de rencontrer des partenaires, des contacts stratégiques et des prospects afin de développer vos activités en Afrique de l'Ouest, notamment lors de temps forts à forte visibilité. Vous bénéficierez également de nombreuses opportunités de networking et de rencontres business, contribuant ainsi à renforcer la visibilité et l'impact de votre présence dans un environnement institutionnel de premier plan.

Pourquoi participer ?

Les marchés du Sénégal, de la Côte d'Ivoire et du Nigéria offrent des perspectives attractives pour les entreprises françaises, portées par des économies en forte croissance et des besoins massifs en infrastructures, services et solutions innovantes. Le Sénégal se distingue par une tradition démocratique solidement marquée par la stabilité de ses institutions, la Côte d'Ivoire par son rôle de hub économique régional dynamique, tandis que le Nigéria, première économie africaine avec 220 millions d'habitants et un PIB de 480Md\$, constitue un marché d'échelle unique, tiré par la diversification de son économie et la vitalité de ses secteurs énergie, tech, industriels et agricoles. Dans ces trois pays, la présence française historique et la montée des partenariats publics-privés renforcent les opportunités de positionnement durable sur des marchés à fort potentiel.



**Rencontrer les
acteurs locaux clés**



**Faire avancer vos
projets stratégiques**



Accroître votre visibilité

Programme prévisionnel

27 - 31 octobre*	Mission Business Sénégal Dakar Sport Summit des 27-28 octobre*
1er & 2 novembre	Mission Business Côte d'Ivoire
3 & 4 novembre	Mission Business Nigéria

* pour les entreprises de la filière Sport



**Opportunités de
RDV B2B sur -mesure**

3 à 5 rendez-vous ciblés et qualifiés par pays, avec des prospects, partenaires, importateurs, distributeurs, investisseurs et acteurs clés lors des événements.

**Sessions de networking
et rencontres**

Accès aux écosystèmes locaux, échanges avec les délégations internationales et insights marchés. Rencontres stratégiques à l'occasion de la visite présidentielle et des forums économiques.

**Accompagnement
Team France Export**

Encadrement tout au long de la mission, présentation et décryptage des marchés, partage d'expertises sectorielles et conseils pratiques pour optimiser vos démarches et assurer le suivi post-mission.

Notre offre

Mission Business

- Participation à une réunion de cadrage Business France en amont de votre déplacement pour préparer le ciblage de votre programme de rendez-vous B2B, sur vos pays sélectionnés
- Réunion d'accueil et de briefing de la délégation
- Guide des Affaires et informations marché de chaque pays sélectionné
- Programme de 3 à 5 rendez-vous B2B individuels et ciblés, par pays
- Participation aux séquences de networking et aux temps forts de la mission et de la visite, prévus dans le programme collectif qui vous sera confirmé
- Communication collective et diffusion de contenus sur les réseaux sociaux
- Guide logistique et accompagnement pour la préparation des aspects logistiques de la mission

Mission Business - 1 PAYS

- Participez à la mission dans un pays : Sénégal OU Côte d'Ivoire OU Nigéria

2 900 € *

Mission Business - 2 PAYS

- Participez à la mission dans 2 pays de votre choix : Sénégal ET/OU Côte d'Ivoire ET/OU Nigéria

4 900 € *

Mission Business - 3 PAYS

- Participez à la mission dans les 3 pays de la visite officielle

5 900 € *

Option Communication

- Entretien personnalisé de cadrage avec l'équipe Business France pour définir vos messages clés
- Campagne sponsorisée de 2 semaines LinkedIn pour promouvoir votre entreprise, vos produits et services, sur les 3 pages des pays et de la zone
- Frais externe à prévoir 200€ pour le sponsoring

+ 1 500 € *

Participant supplémentaire, par pays :

Le participant supplémentaire pourra assister aux séquences collectives prévues au programme ainsi qu'aux rendez-vous b2b prévus

+ 550 € *

par part. Supp.
par pays

* Ces tarifs, exprimés hors taxes, n'incluent pas les frais de déplacement (vols modifiables et annulables, taxi ou chauffeur), de restauration (sauf lorsque celle-ci est prévue au programme), ni les frais d'hébergement. Les informations relatives aux aspects logistiques de la mission vous seront communiquées ultérieurement.

A noter que les dates de la mission selon les pays sont susceptibles d'évolution

À noter que la séquence « personnalité politique », en présence d'un membre du gouvernement, peut être organisée en fonction de son programme. Le client est informé que cette prestation optionnelle, distincte des autres rencontres et rendez-vous BtoB, peut être annulée à tout moment par Business France selon les modifications de programme de la personnalité politique susmentionnée, sans que cela n'ait d'incidence sur les autres prestations.

Vos contacts

Claudia ALVES DIAS

Coordinatrice d'Activités
Evènements géographiques et stratégiques
+33 6 62 30 55 43
claudia.alvesdias@businessfrance.fr

Mayeul COULON BERRETROT

Chef de Projet
Evènements géographiques et stratégiques
+33 1 40 73 39 10
mayeul.coulonberretrot@businessfrance.fr

Si cette mission vous intéresse, nous vous remercions de bien vouloir préparer et transmettre les informations et éléments demandés.

Ces informations sont indispensables à l'étude, à la validation de votre participation et à la préparation de votre programme de rendez-vous.

Elles permettent à nos équipes de :

- qualifier précisément votre positionnement
- confirmer votre participation et ses modalités
- identifier les interlocuteurs locaux les plus pertinents
- construire un programme de rendez-vous ciblé et à forte valeur ajoutée
- préparer efficacement le point de cadrage en amont de la mission

Informations à transmettre

- **Votre présence actuelle dans les pays visés et sur le continent**

Merci de détailler votre présence commerciale et préciser vos contacts sur place (clients, partenaires, distributeurs, agents, filiale, etc.)

- **Vos attentes dans le cadre de la mission**

- Projets que vous souhaitez développer/ concrétiser
- Objectifs recherchés
- Types de prospects ciblés (secteurs, profils d'entreprises, interlocuteurs)

- **Présentation commerciale (PPT, PDF, etc.)**

- Une présentation courte de votre société, en anglais
- Une présentation courte de votre projet pour la mission en anglais
- Logo HD au format et site internet

Après confirmation de votre inscription, des éléments complémentaires vous seront demandés afin d'optimiser la communication, la logistique et les conditions de votre présence lors de la mission.

Organisateurs et Partenaires



Vos contacts

Claudia ALVES DIAS

Coordnatrice d'Activités

Evènements géographiques et stratégiques

+33 6 62 30 55 43

claudia.alvesdias@businessfrance.fr

Mayeul COULON BERRETROT

Chef de Projet

Evènements géographiques et stratégiques

+33 1 40 73 39 10

mayeul.coulonberretrot@businessfrance.fr

