



5^{ème} EDITION

SEMAINE FRANÇAISE
DE KINSHASA

Du 13 au 16
JUIN 2018
PULLMAN
GRAND HÔTEL DE KINSHASA

ÊTES-VOUS
PRÊTS?



C. Camille

Organisée par



Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
AMBASSADE DE FRANCE
EN RÉPUBLIQUE
DÉMOCRATIQUE
DU CONGO



LES CONSEILLERS DU COMMERCE
EXTÉRIEUR DE LA FRANCE
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

LA SEMAINE FRANÇAISE

La Semaine française de Kinshasa est organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Franco-Congolaise (C.C.I.F.C.), en partenariat avec l'Ambassade de France en RD Congo, depuis 2014. Premier pays francophone au monde avec plus de 80 millions d'habitants, la République Démocratique du Congo présente de vrais potentiels.

Cependant, en raison de son environnement exigeant, l'implantation et le développement serein d'une entreprise demande d'être bien conseillé et entouré.

La Semaine Française, c'est avant tout un lieu de rencontres pour entrer en relation directe avec vos futurs partenaires.



L'ÉDITION 2018

EN QUELQUES MOTS

Cette année, nous avons décidé de mettre l'accent sur le networking et le B2B. Nous avons changé le lieu, plus propice aux rencontres et échanges professionnels. Elle se déroulera donc à l'hôtel Pullman-Grand hôtel de Kinshasa.®

Nous souhaitons également, au travers de nos conférences et ateliers, présenter les points clés de la réussite entrepreneuriale en environnement complexe, et des solutions innovantes pour le développement de la RDC.

Des intervenants de qualité seront présents pour aborder les grands défis qui attendent la RDC.

La cinquième semaine française c'est :



Une offre d'exposition complète: stands, conférences, ateliers, rencontres B2B.



Un nouveau lieu plus favorable aux rencontres professionnelles.



Un public ciblé : dirigeants, entrepreneurs, décideurs, cadres, et investisseurs.



Un climat propice au networking.



LE THEME

Cette année, le thème choisi pour la Semaine Française est :

LA SECURISATION DES AFFAIRES

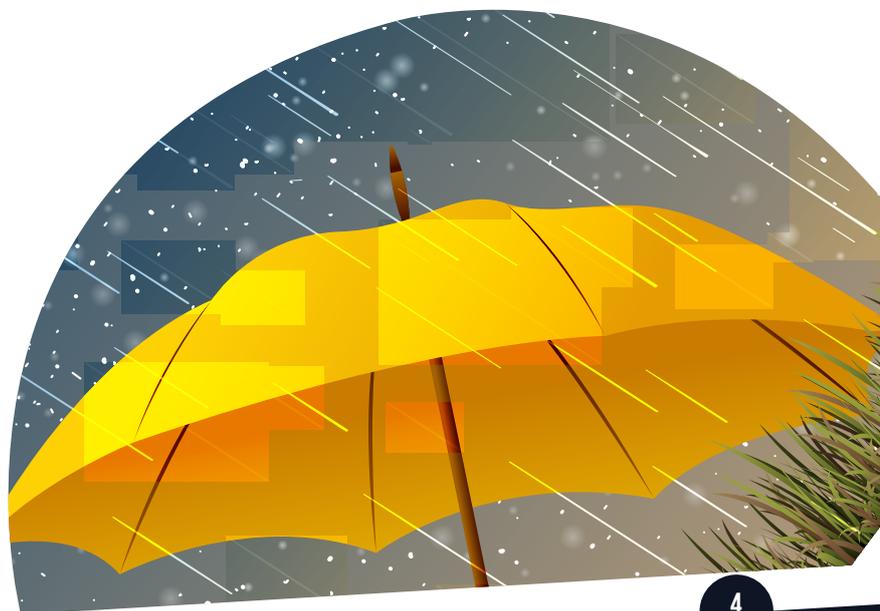
Problématique transversale commune à l'ensemble des entreprises, le thème se décline sous différents aspects :
Assurances, Crédits, Soutien Financier, Aspects Légaux, Défense des PME ...

Notre ambition majeure est de recentrer cette cinquième édition sur un public d'affaires et sur les préoccupations immédiates des entreprises.

L'accent sera donc mis sur :

- ◆ des conférences techniques
- ◆ des ateliers pratiques
- ◆ des rencontres B2B

Comme toujours, nous espérons vous voir nombreux et satisfaits !



POURQUOI EXPOSER

Participer à la semaine Française en tant qu' exposant c'est :

- ◆ Une opportunité unique d'aller à la rencontre de vos clients ou de vos fournisseurs,
- ◆ Vous faire connaître et générer de nouvelles opportunités professionnelles,
- ◆ La possibilité de présenter vos produits, de mettre l'accent sur vos nouveautés et votre savoir-faire,
- ◆ Bénéficier de la notoriété du salon et de sa couverture médiatique pour faire connaître vos produits dans tout le pays et même au-delà des frontières,
- ◆ Avoir la possibilité de booster votre communication en relayant votre participation via les canaux traditionnels ou les réseaux sociaux.



POURQUOI SPONSORISER

Participer à la semaine Française en tant que sponsor c'est :

- ◆ Montrer votre engagement auprès d'un évènement unique, reconnu et perenne,
- ◆ Consolider votre présence dans la grande region Afrique Centrale et profiter de la notoriété de l'évènement pour étendre votre reputation,
- ◆ Augmenter votre exposition auprès du top management et des prospects,
- ◆ Rencontrer votre public cible et étendre votre popularité avant, pendant et après l'évènement,
- ◆ Avoir la possibilité de booster votre communication en relayant votre sponsoring via les canaux traditionnels ou les réseaux sociaux.



Sponsors

POURQUOI PARTICIPER AUX **RENCONTRES B2B**

Participer aux rencontres B2B c'est :

- ◆ Avoir l'occasion de rencontrer un public ciblé de décideurs,
- ◆ Pouvoir se faire connaître, présenter son projet ou ses produits,
- ◆ Recevoir des conseils de personnes influentes,
- ◆ Elargir son champs d'action,
- ◆ Rencontrer ses futurs clients et fournisseurs,
- ◆ Permettre de faire une veille concurrentielle,
- ◆ Rencontrer des investisseurs,
- ◆ Rencontrer et proposer ses services à des investisseurs étrangers.



NOS PARTENAIRES 2017

ADVANS BANQUE

AFE

AFRICA PARK

AFRICEL

AMBASSADE DE FRANCE

ANAPI

ARCA

AVALON IMAGE

BCDC

BIZCONGO

BOA

BPI

BRACONGO

BRIGRADAP GROUP

BRUSSELS AIRLINES

BUREAU VERITAS

CANAL+

C'COMEV

CFCE

COBIL S.A.

COMMISSION NATIONALE OHADA

CTS & GLOBAL BROAD

ECOBANK

EDTIS

ELAN RDC

ENA RDC

FBN BANK

FIAFE

GECOTRANS

I.T.M.

IMPACT

INPP

INSTITUT FRANCAIS

KEWIPA

KPMG

MILTEX

ORANGE RDC

PAY NETWORK

PERENCO REP S.A.R.L.

PERNOD RICARD / JAMESON

PROCREDIT BANK

PROVINCE DU NORD KIVU

PULLMAN GHK

RAW BANK

RFI

SAGEMCOM

SCS

SERVTEC

SESOMO

SNEL

SODEICO

SOFIBANQUE

SOKAM HOLDING

SONAS

SONAS

STANDARD BANK

SULTANI HOTEL

SYSTEMIS

THE JOB FACTORY

TMB

TOTAL

TV5 MONDE

UNIVERS FM

WEAST ENERGIE