

GRILLE D'ANALYSE DES OPPORTUNITÉS

Corridors Canada–Afrique

Outil bonus — Lecture Stratégique Post-FITA 2026

Terrain — Filtre — Corridors™

Introduction

Vous n'aviez pas besoin d'être à Tunis pour tirer de la valeur de ce qui s'y est joué.

Mais vous avez besoin d'une grille claire pour comprendre ce que certains signaux peuvent vouloir dire pour votre projet, votre organisation ou vos prochaines décisions.

Cette grille a été conçue comme un outil simple d'introduction.

Elle ne remplace pas une étude de marché complète.

Elle ne remplace pas une mission terrain.

Elle ne remplace pas une analyse financière ou juridique.

Elle ne vous donnera pas de "contacts magiques".

Son rôle est plus simple :

vous aider à poser les bonnes premières questions avant de courir après une opportunité Canada–Afrique.

Parce que dans les corridors Canada–Afrique, le vrai enjeu n'est pas seulement de voir une opportunité.

Le vrai enjeu est de savoir :

- si elle mérite votre attention ;
 - si elle correspond à vos actifs ;
 - si elle est assez claire ;
 - si elle peut être structurée ;
 - si vous êtes prêt à poser les bonnes prochaines décisions.
-

Comment utiliser cette grille

Prenez 30 à 45 minutes.

Choisissez une seule opportunité, idée ou piste Canada–Afrique que vous voulez analyser.

N’essayez pas d’évaluer dix choses en même temps.

Une opportunité à la fois.

Exemples :

- exporter un produit vers un marché africain ;
- importer ou distribuer une marque AfroFood au Canada ;
- créer un partenariat avec une organisation africaine ;
- structurer une mission économique ;
- investir dans un projet agroalimentaire ;
- accompagner des entrepreneurs sur un corridor Canada–Afrique ;
- développer un projet avec la diaspora ;
- explorer un secteur comme la transformation, la formation, la logistique ou l’investissement.

Répondez simplement aux questions.

Pas besoin d’avoir toutes les réponses maintenant.

Les blancs sont aussi des informations.

Quand vous ne savez pas répondre, cela vous montre où il faut creuser.

Vue d'ensemble de l'opportunité

1. Quelle opportunité voulez-vous analyser ?

Décrivez l'idée simplement.

Exemple :

“Explorer un partenariat avec une entreprise agroalimentaire en Côte d'Ivoire pour l'aider à entrer sur le marché canadien.”

Votre réponse :

2. Cette opportunité concerne quel type de corridor ?

Cochez ce qui correspond le mieux.

- Canada vers Afrique
- Afrique vers Canada
- Afrique vers diaspora
- Diaspora vers Afrique
- Canada-Afrique avec rôle de la diaspora
- Autre : _____

3. Quel secteur est concerné ?

- Agroalimentaire / AfroFood
- Transformation alimentaire
- Logistique / chaîne d'approvisionnement
- Financement / investissement
- Formation / compétences
- Technologie / innovation
- Développement économique
- Commerce international
- Institutionnel / coopération
- Autre : _____

4. À quel stade êtes-vous ?

- Simple idée
 - Première conversation
 - Contact identifié
 - Partenaire potentiel identifié
 - Projet en discussion
 - Opportunité déjà active
 - Décision à prendre bientôt
 - Autre : _____
-

Notes :

Partie 1 – Terrain

Ce que le terrain révèle

Le terrain, ce n'est pas seulement l'endroit où l'opportunité se trouve.

C'est l'ensemble des signaux que vous pouvez observer :

- les besoins ;
- les conversations ;
- les tendances ;
- les acteurs ;
- les blocages ;
- les dynamiques ;
- les signaux faibles ;
- les écarts entre ce qui est dit et ce qui est réellement prêt.

Le terrain ne sert pas à confirmer ce que vous voulez croire.

Il sert à vous aider à mieux voir.

5. Quel signal vous fait penser que cette opportunité mérite attention ?

Exemple :

Un besoin exprimé par plusieurs acteurs, une demande croissante, un changement réglementaire, une conversation terrain, une invitation, une tendance sectorielle.

Votre réponse :

6. Ce signal est-il basé sur quoi ?

Cochez les sources principales.

- Observation personnelle
 - Conversation avec un acteur terrain
 - Demande d'un partenaire
 - Donnée de marché
 - Participation à un événement
 - Recommandation d'un contact
 - Intuition stratégique
 - Information publique
 - Autre : _____
-

7. Le besoin est-il clairement identifié ?

Répondez simplement.

Quel problème cette opportunité cherche-t-elle à résoudre ?

Pour qui ce problème est-il important ?

Ce besoin est-il urgent ou encore vague ?

8. Quels acteurs sont déjà présents autour de cette opportunité ?

Listez les personnes, organisations, entreprises, institutions ou types d'acteurs.

9. Quel élément du terrain reste encore flou ?

- Le besoin réel
 - Le pays ou marché prioritaire
 - Le bon partenaire
 - Le modèle économique
 - Le financement
 - La réglementation
 - La logistique
 - Le calendrier
 - Le rôle de chaque acteur
 - Le niveau de sérieux de l'opportunité
 - Autre : _____
-

Mini-diagnostic Terrain

Sur une échelle de 1 à 5, à quel point votre lecture du terrain est-elle claire ?

1 = très floue

5 = très claire

Votre note : ____ / 5

Pourquoi cette note ?

Partie 2 – Filtre

Ce qui mérite votre attention

Le filtre sert à éviter une erreur fréquente :
traiter chaque conversation comme une opportunité.
Dans les corridors Canada–Afrique, beaucoup de choses peuvent sembler intéressantes.

Mais tout ne mérite pas votre temps, votre argent ou votre crédibilité.

Le filtre vous aide à distinguer :

- opportunité réelle ;
- piste à surveiller ;
- distraction ;
- projet prématuré ;
- conversation intéressante, mais non prioritaire.
-

10. Cette opportunité est-elle alignée avec vos objectifs actuels ?

- Oui, clairement
 Partiellement
 Pas encore
 Je ne sais pas

Expliquez :

11. Qu'est-ce que vous apportez réellement à la table ?

Avant de demander un contact ou un partenaire, clarifiez vos actifs.

Cochez vos actifs principaux.

- Expertise
- Réseau
- Capital
- Crédibilité
- Connaissance du marché canadien
- Connaissance du marché africain
- Accès à une communauté
- Capacité de distribution
- Capacité de formation
- Capacité d'analyse
- Capacité de financement
- Positionnement / storytelling
- Autre : _____

Décrivez vos 3 actifs les plus forts :

1. _____
 2. _____
 3. _____
-

12. Votre proposition est-elle claire ?

Complétez cette phrase :

Nous pouvons aider _____
à _____
grâce à _____
afin de _____

Si cette phrase est difficile à compléter, votre proposition a probablement besoin d'être clarifiée.

13. Quels sont les risques ou angles morts ?

Cochez ce qui pourrait fragiliser l'opportunité.

- Manque de clarté sur les rôles
- Partenaire pas encore qualifié
- Budget absent ou flou
- Trop grande dépendance à une seule personne
- Risque réglementaire
- Risque logistique
- Risque de conformité
- Risque culturel ou relationnel
- Manque de suivi
- Mauvais timing
- Capacité d'exécution limitée
- Autre : -----

Le risque principal selon vous :

Pourquoi ?

14. Est-ce une priorité ou une distraction ?

Répondez franchement.

Cette opportunité devrait-elle être :

- Priorisée maintenant
- Surveillée
- Clarifiée avant décision
- Mise en pause
- Écartée

Pourquoi ?

Mini-diagnostic Filtre

Sur une échelle de 1 à 5, à quel point savez-vous si cette opportunité mérite votre attention maintenant ?

1 = pas clair

5 = très clair

Votre note : ____ / 5

Qu'est-ce qui manque pour mieux décider ?

Notes :

Partie 3 – Corridors

Ce qui peut être structuré, financé, suivi et exécuté

Un corridor n'est pas une belle idée.
C'est une séquence de décisions.

Qui fait quoi ?
Avec quel actif ?
Avec quel partenaire ?
Avec quel budget ?
Avec quel risque ?
Avec quel calendrier ?
Avec quel suivi ?

Si ces questions restent floues, vous n'avez pas encore un corridor.
Vous avez peut-être une conversation intéressante.
Et c'est correct.

Mais il faut savoir faire la différence.

15. Quel serait le résultat concret à viser ?

Exemple :

Un projet pilote, une mission, une entente, un mandat, une étude, une distribution test, une cohorte, une levée de fonds, une première introduction qualifiée.

Votre réponse :

16. Quels partenaires seraient nécessaires ?

Listez les types de partenaires.

- Entreprise locale
- Distributeur
- Investisseur
- Institution
- Chambre de commerce
- Expert conformité
- Expert logistique
- Organisation diaspora
- Gouvernement / agence publique
- Incubateur / accélérateur
- Autre : _____

Partenaires déjà identifiés :

Partenaires à trouver :

17. Quel budget ou quelles ressources seraient nécessaires ?

Même si vous n'avez pas encore les chiffres exacts, estimez ce qu'il faudrait.

- Temps
- Déplacement
- Recherche
- Étude de marché
- Conseil expert
- Production de documents
- Tests produits
- Conformité
- Marketing
- Financement de projet
- Autre : _____

Première estimation ou intuition :

18. Quel suivi doit être fait dans les 30 prochains jours ?

Listez 3 actions simples.

1. _____
 2. _____
 3. _____
-

19. Qui doit décider quoi ?

Décision 1 :

Qui décide ? _____

De quoi ? _____

Quand ? _____

Décision 2 :

Qui décide ? _____

De quoi ? _____

Quand ? _____

Décision 3 :

Qui décide ? _____

De quoi ? _____

Quand ? _____

Mini-diagnostic Corridors

Sur une échelle de 1 à 5, à quel point cette opportunité est-elle structurée aujourd'hui ?

1 = seulement une idée ou conversation

5 = démarche claire avec partenaires, rôles, budget et prochaines étapes

Votre note : ____ / 5

Quelle est la prochaine chose à structurer ?

Synthèse rapide

Additionnez vos trois notes.

Terrain : ____ / 5

Filtre : ____ / 5

Corridors : ____ / 5

Total : ____ / 15

Interprétation simple

3 à 6 — Opportunité encore floue

Vous êtes probablement encore au stade de l'intuition ou de la conversation.

Ce n'est pas un problème.

Mais ce n'est pas encore le moment de courir après trop de partenaires ou de prendre de grandes décisions.

Votre priorité : mieux comprendre le terrain et clarifier votre angle.

7 à 10 — Opportunité intéressante, mais à qualifier

Il y a peut-être quelque chose de valable.

Mais certains éléments restent flous.

Votre priorité : filtrer plus sérieusement l'opportunité avant d'investir trop de temps, d'argent ou de crédibilité.

11 à 15 — Opportunité à structurer

Votre opportunité semble plus avancée.

Il faut maintenant travailler les prochaines décisions :

- rôles ;
- partenaires ;
- budget ;
- risques ;
- suivi ;
- prochaine étape.

Votre priorité : passer de l'intérêt à une démarche structurée.

Votre conclusion personnelle

Après avoir rempli cette grille, quelle est votre lecture actuelle ?

Cette opportunité est plutôt :

- À explorer
- À clarifier
- À structurer
- À mettre en pause
- À abandonner pour l'instant

Pourquoi ?

Vos 3 prochaines décisions

Décision 1 :

Décision 2 :

Décision 3 :

Conclusion

Si vous avez rempli cette grille avec sérieux, vous avez probablement déjà plus de clarté.

Mais vous avez peut-être aussi vu certaines zones floues.
C'est normal.

Une grille d'introduction sert à ouvrir les bonnes questions.
Elle ne remplace pas une vraie lecture stratégique appliquée à votre situation.
Si vous voulez aller plus loin, je vous propose le niveau suivant.

Niveau 2 — Session Stratégique Canada–Afrique

Lecture Post-FITA appliquée

Dans les corridors Canada–Afrique, l’objectif n’est pas de courir après toutes les opportunités.

L’objectif est de reconnaître celles qui méritent d’être structurées.
Puis d’avancer avec clarté, dignité et intelligence.

En 90 minutes, nous clarifions votre angle Canada–Afrique, les opportunités pertinentes, les risques à éviter et les 3 prochaines décisions à poser.

Format

- 90 minutes en visioconférence ;
- questionnaire simple avant l’appel ;
- note stratégique de 2 à 3 pages après l’appel.

Cette session est conçue pour :

- entrepreneur ;
- consultant ;
- organisation ;
- marque AfroFood ;
- acteur économique qui veut savoir quoi faire après FITA ou dans un corridor Canada–Afrique.

Ce que nous travaillons ensemble

Pendant la session, nous pouvons clarifier :

- votre angle Canada–Afrique ;
- la pertinence de votre opportunité ;
- votre positionnement ;
- les partenaires à prioriser ;
- les risques ou angles morts ;
- votre capacité d’exécution ;
- les prochaines décisions à poser ;
- les premiers éléments d’une démarche plus structurée.

Livrable inclus

Après la session, vous recevez une **note stratégique de 2 à 3 pages** avec :

- les constats principaux ;
- les points de clarté ;
- les risques à surveiller ;
- les opportunités à prioriser ;
- les 3 prochaines décisions recommandées.

Investissement

547 \$ CAD

Si cette grille vous a aidé à voir plus clair, mais que vous sentez que votre situation mérite une lecture appliquée, la Session Stratégique Canada-Afrique est le prochain pas logique.

Vous n'avez pas besoin de tout structurer seul.

Vous avez besoin d'un regard clair, d'un filtre stratégique et d'une prochaine séquence de décisions.

Réserver votre Session Stratégique Canada-Afrique — 547 \$ CAD

<https://tidycal.com/jpvezina/strategie-canada-afrique>

Au plaisir d'avancer ensemble,

Jean-Philippe Vézina

Stratège en Leadership, Positionnement & Corridors Canada-Afrique
Fondateur – Movez Coaching & AfroFood International Alliance™.

jpvezina@movezcoaching.com