

CANADA • AFRIQUE • DIASPORA • HÉRITAGE



**AFRICA FOOD
SYSTEMS FORUM 2026**

Investing in Agri-Food Systems:
Nourishing Nations, Growing Jobs, Building Resilience

MISSION AFROFOOD KIGALI 2026™

**Africa Food Systems Forum
Kigali, Rwanda**

Une mission d'intelligence, de positionnement
et d'activation au cœur des systèmes
alimentaires africains.



AfroFood International Alliance™



OBSERVER
LES SIGNAUX



ACCÉDER AUX
CONVERSATIONS



STRUCTURER
LES CORRIDORS



ACTIVER LES
OPPORTUNITÉS



POURQUOI KIGALI ?

Les systèmes alimentaires africains entrent dans une nouvelle phase.

- Transformation locale
- Structuration des chaînes de valeur
- Industrialisation
- Accès au financement
- Souveraineté alimentaire

Le Africa Food Systems Forum est l'un des rares espaces où :

- les décisions se prennent
- les priorités se dessinent
- les alliances se créent

Mais une réalité demeure :
Assister à un forum ne suffit pas.

**Sans préparation, sans stratégie et sans suivi,
une mission internationale reste... événementielle.**



**AFRICA FOOD
SYSTEMS FORUM 2026**

Investing in Agri-Food Systems:
Nourishing Nations, Growing Jobs, Building Resilience

**Du 31 août
au 4 septembre 2026**



POURQUOI MAINTENANT ?

Les 24 prochains mois vont redéfinir les systèmes alimentaires africains.

- Accélération des investissements
- Structuration des corridors agroalimentaires
- Montée en puissance de la transformation locale
- Réorganisation des chaînes d'approvisionnement

Les acteurs qui se positionnent maintenant prennent une avance stratégique.

Les autres observeront... plus tard.

**Le Africa Food Systems Forum n'est pas un événement.
C'est un point d'inflexion.**

- **2.5 milliards d'habitants**
- **60% des terres non exploitées**
- **70 milliards d'imports alimentaires**



LE PROBLÈME

Chaque année :

Des entrepreneurs, investisseurs et organisations participent à des forums internationaux.

Ils rencontrent des acteurs.

Ils échangent.

Ils collectent des contacts.

Mais reviennent avec :

- peu de clarté
- peu de priorités
- peu de suivi structuré

**Le problème n'est pas l'accès.
C'est l'absence de méthode.**



Ce n'est pas une délégation de plus à Kigali

La plupart des missions économiques mettent l'accent sur l'accès, la présence et les rencontres.

Nous allons plus loin :

Nous préparons votre positionnement, clarifions vos objectifs, filtrons les opportunités, accompagnons votre lecture terrain et structurons les prochaines étapes après Kigali.

Mission classique

- Assister à un forum
- Multiplier les contacts
- Réseauter largement
- Revenir avec des cartes d'affaires
- Être présent

Mission AfroFood Kigali 2026™

- Arriver avec une stratégie
- Identifier les bons interlocuteurs
- Prioriser les opportunités réelles
- Savoir quoi faire de ce que vous voyez
- Revenir avec une feuille de route 30-60-90 jours



LA NOUVELLE APPROCHE

Une mission internationale doit être structurée
comme un projet stratégique.
Pas comme un déplacement.

Notre approche repose sur le Modèle *CORRIDOR*™

Une méthode en 8 étapes pour transformer une mission internationale en décisions,
opportunités qualifiées et prochaines étapes concrètes.

C — Clarté stratégique

O — Offre et positionnement

R — Recherche et cartographie

R — Rencontres ciblées

I — Intelligence terrain

D — Décision et priorisation

O — Organisation du suivi

R — Roadmap 30–60–90 jours



CONCRÈTEMENT, VOICI CE QUE VOUS VIVEZ

Avant Kigali

Vous arrivez préparé :

- un positionnement clair
- un objectif précis
- une stratégie de présence
- une liste de rencontres ciblées

Pendant Kigali

Vous ne naviguez pas à l'aveugle :

- vous savez qui rencontrer
- quoi dire
- quoi éviter
- quoi prioriser

Vous gagnez du temps, de la clarté et de l'impact

Après Kigali

Vous ne repartez pas avec des cartes d'affaires.

Vous repartez avec :

- une lecture stratégique du marché
- des priorités claires
- une feuille de route 30–60–90 jours
- des actions concrètes à activer



**« Vous ne venez pas pour assister.
Vous venez pour structurer. »**



POURQUOI CET ACCOMPAGNEMENT EST DIFFÉRENT

AfroFood International Alliance™

C'est une plateforme stratégique.

Ce que vous obtenez :

- une lecture terrain Canada–Afrique
- une capacité à filtrer les opportunités réelles
- une approche orientée corridors, pas réseautage
- une structuration avant, pendant et après

Vous n'êtes pas seul dans un écosystème complexe.

**Vous êtes accompagné pour prendre
des décisions stratégiques.**





POUR QUI ?

Cette mission s'adresse à des acteurs qui veulent passer à l'action.

Profils ciblés

- **Entreprises agroalimentaires canadiennes**
→ structurer leur accès aux marchés africains
- **Marques AfroFood en croissance**
→ développer leur distribution et leur transformation
- **Transformateurs / distributeurs**
→ sécuriser des approvisionnements et partenariats

Cette mission n'est pas pour :

- les profils en exploration
- les participants en mode réseautage
- les acteurs sans capacité d'action

Nous travaillons avec des acteurs prêts à activer.





EXEMPLES DE SCÉNARIOS D'OPPORTUNITÉS

Cette mission n'est pas théorique.

Elle permet d'identifier et d'activer des opportunités concrètes.

1. EXPORT DE PRODUITS TRANSFORMÉS

Une entreprise canadienne identifie :

- des distributeurs locaux
- des partenaires de mise en marché
- des opportunités d'adaptation produit

Objectif : structurer une entrée progressive sur un marché ciblé

2. TRANSFORMATION LOCALE / CO-DÉVELOPPEMENT

Une marque ou entreprise explore :

- des unités de transformation locales
- des partenariats industriels
- des modèles de production hybrides

Objectif : créer de la valeur sur place et optimiser les coûts



EXEMPLES DE SCÉNARIOS D'OPPORTUNITÉS

3. SOURCING & CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT

Un transformateur ou distributeur :

- identifie des fournisseurs fiables
- comprend les enjeux logistiques et qualité
- sécurise des sources d'approvisionnement

Objectif : réduire les risques et stabiliser ses opérations

4. PARTENARIATS STRATÉGIQUES / JV

Un investisseur ou entreprise :

- identifie des acteurs locaux crédibles
- explore des modèles de co-investissement
- initie des discussions avancées

Objectif : structurer des projets à fort potentiel



CE QUE VOUS DEVEZ OBTENIR

Vous ne venez pas avec mon équipe et moi pour “rencontrer”.

Nous sélectionnons des acteurs qui ont quelque chose de sérieux à bâtir. Nous les aidons à arriver avec un cap, un positionnement crédible et des priorités claires.

Sur le terrain, nous les aidons à séparer les vrais signaux du bruit, les contacts intéressants des opportunités qui méritent réellement d’être poursuivies.

Et surtout, le travail ne s’arrête pas au vol de retour.

Avec le Modèle CORRIDOR™, chaque mission doit déboucher sur des décisions, des prochaines étapes et une feuille de route claire pour les 90 jours suivants.

Vous venez pour :

- gagner du temps
- éviter les erreurs classiques
- vous positionner plus vite, au bon endroit
- structurer des opportunités réelles



Jean-Philippe Vézina
Conseiller stratégique
AfroFood International Alliance™
Représentant Canada
– Africallia Finance



INVESTISSEMENT

Accompagnement Stratégique PREMIUM
5 000 \$ par entreprise

Accès limité

- 5 à 7 participants
 - sélection sur candidature
 - alignement stratégique requis
-

Résultats attendu

Un projet mieux positionné, des opportunités qualifiées
et un plan clair pour les faire avancer



**AFRICA FOOD
SYSTEMS FORUM 2026**

Investing in Agri-Food Systems:
Nourishing Nations, Growing Jobs, Building Resilience



Accompagnement Stratégique Premium - 5000\$

Votre préparation stratégique

Diagnostic du projet, clarification des objectifs et priorités de mission

Formation pré-mission avec Karl Miville De Chene (MBA - expert en développement du commerce extérieur)

Séance de formation/coaching de 3 h + manuel du participant

Intelligence personnalisée

Grille de priorités adaptée à votre projet et aux acteurs recherchés

Inscription au Africa Food Systems Forum

Incluse

AfroFood Agricultural & Investment Tour

Visites d'installations agroindustrielles, de propriétés agricoles et du Kigali International Financial Centre

Accompagnement stratégique à Kigali

Débriefs terrain, lecture des signaux et ajustement des priorités

Qualification des opportunités

Identification des contacts et opportunités pertinents pour faire avancer votre projet

Débrief post-mission

Analyse des apprentissages, opportunités et prochaines actions

Formation post-mission avec Karl Miville De Chene

Séance de formation/coaching de 60 min

Feuille de route 30-60-90 jours

Plan d'action pour faire avancer les opportunités qualifiées



BONUS DE MISSION

Accès au :
Rapport stratégique post-missions 2026

Ce rapport vous permet de :

- comprendre les dynamiques clés
- identifier les corridors d'opportunités
- éviter les lectures superficielles
- gagner du temps
- prendre des décisions éclairées

Une lecture terrain, pas théorique.





PROCHAINE ÉTAPE

CANDIDATURE + DISCUSSION STRATÉGIQUE

Objectif :

- valider l'alignement
- clarifier vos objectifs
- confirmer votre participation

Cette mission est conçue pour des acteurs prêts à structurer leur positionnement et leurs opportunités AfroFood.

Contact

Jean-Philippe Vézina

AfroFood International Alliance™

WhatsApp : +1 (514) 659-5395

Email : jpvezina@movezcoaching.com

<https://www.linkedin.com/in/movezaction/>



**AFRICA FOOD
SYSTEMS FORUM 2026**

Investing in Agri-Food Systems:
Nourishing Nations, Growing Jobs, Building Resilience