



ARTICLE PARU DANS LE JOURNAL « CLASSE EXPORT » FEVRIER 2005

« Développer notre partenariat avec l'Afrique est une priorité »

« Chez Charvet Industries, nous avons une vraie stratégie africaine » assure **Saida Choug, responsable export** de cette Pme spécialiste de l'affichage électronique. « Le Maghreb et les pays d'Afrique francophone représentent un gros potentiel pour nous. Ces pays s'intéressent énormément à l'affichage électronique. Panneaux de gestion de files d'attente, journaux lumineux, horloges, les besoins sont multiples. Nous recevons des demandes tous les jours. Développer nos ventes sur cette région représente par la même occasion, la construction d'un partenariat durable et efficace » poursuit S. Choug. « Il est impératif pour nous de satisfaire la demande africaine et de répondre à leurs attentes en termes de formations commerciales et techniques. D'ailleurs, nos revendeurs au Cameroun, au Burkina Faso, au Gabon, et en Tanzanie font régulièrement appel à notre expertise ».

A terme, notre projet est de leur offrir des contrats d'exclusivité comme nous l'avons fait avec la société DHI à Dakar qui est devenue notre représentant exclusif pour le Sénégal, le Mali et la Mauritanie. Nous souhaitons dupliquer ce modèle au Cameroun, au Gabon et au Burkina Faso, ce qui nous permettrait de couvrir une plus large partie de l'Afrique. Allier nos compétences, nos cultures et nos savoir-faire permet une collaboration fructueuse entre nos pays, créant également de solides liens d'amitiés ».

S.E.

La presse en parle...

