

Vos ambitions. Les bons partenaires. Rendez-vous à Doha.

Côte d'Ivoire & zone UEMOA • Doha • 25-27 octobre 2026



UNE PRÉSENCE SUR LE TERRAIN

Préparer, positionner, présenter

ISTRADIAM sera présent à Doha pendant le World Investment Forum 2026 afin de porter la démarche, développer les contacts et faciliter, lorsque cela est possible, les mises en relation pertinentes.

L'objectif n'est pas de promettre un financement, mais d'augmenter la qualité du positionnement, de la présentation et de l'accès aux bons interlocuteurs.

À QUI S'ADRESSE L'OFFRE ?

Des projets déjà structurés

- PME et ETI en expansion, industrialisation ou régionalisation.
- Start-up et scale-up disposant d'une traction commerciale ou technologique.
- Projets agro-industriels, énergie, infrastructures, tourisme, numérique, IA, environnement et économie circulaire.
- Entreprises sociales, ONG, associations et projets à impact.
- Porteurs de projets recherchant co-investisseur, institution financière ou partenaire stratégique.

PRÉPARER → CIBLER → POSITIONNER → CONNECTER

DOHA 2026

Document commercial indépendant. Cette offre n'est ni une offre officielle de l'UNCTAD ni une garantie de rendez-vous, de financement ou d'investissement.

1. POURQUOI DOHA 2026 ?

Un environnement conçu pour connecter politiques publiques, capital et entreprises.

Le World Investment Forum 2026 se tiendra à Doha du 25 au 27 octobre 2026. L'UNCTAD le présente comme une plateforme mondiale réunissant décideurs publics, dirigeants d'entreprises, fonds souverains, institutions financières, organismes internationaux et acteurs de la promotion des investissements.

UNE OPPORTUNITÉ PARTICULIÈRE POUR L'AFRIQUE

Le programme 2026 comprend notamment une table ronde sur les opportunités de co-investissement en Afrique entre investisseurs souverains et publics africains et moyen-orientaux. Parmi les intervenants annoncés figurent des responsables de Qatar Investment Authority, Qatar Development Bank, Qatar Financial Centre, fonds et institutions de développement, ainsi que des dirigeants d'entreprises et d'organismes internationaux.

Notre proposition de valeur

PRÉPARER	Transformer le projet en opportunité compréhensible et présentable en quelques minutes.
CIBLER	Définir le bon profil : equity, dette, co-investissement, partenaire stratégique, DFI, fondation ou bailleur.
POSITIONNER	Intégrer le projet à une sélection de dossiers ivoiriens structurés et cohérents.
CONNECTER	Exploiter la présence à Doha pour identifier et approcher des interlocuteurs pertinents, sans promesse de résultat.

Deux parcours distincts

ENTREPRISES & PORTEURS DE PROJETS

INVESTMENT MATCHMAKING

Entreprises commerciales recherchant fonds propres, dette, co-investissement ou partenariat stratégique.

ORGANISATIONS & PROJETS À IMPACT

DONOR & DEVELOPMENT MATCHMAKING

Projets à impact, ONG ou structures éligibles recherchant subventions, fondations, coopération, CSR/ESG ou financement de développement.

Sources de contexte : World Investment Forum 2026, worldinvestmentforum.unctad.org ; programme et speakers consultés en octobre 2026.

2. LES SERVICES PROPOSÉS

De la qualification du dossier à la facilitation des introductions.

Un parcours en 7 étapes, avec un objectif simple : rendre le projet plus lisible, plus crédible et plus facile à présenter.



Ce que l'offre ne promet pas

- Aucune garantie de financement, d'investissement, de don, de partenariat ou de rendez-vous.
- Aucune représentation comme agent officiel de l'UNCTAD, du WIF, d'un fonds, d'une banque ou d'un intervenant du Forum.
- Les introductions dépendent de l'adéquation du dossier, de la disponibilité et de l'intérêt des interlocuteurs.

3. SÉLECTION DES PROJETS & TARIFICATION INDICATIVE

Une sélection limitée pour préserver la qualité et la crédibilité de la démarche.

La candidature est examinée avant toute intégration à la sélection présentée à Doha.

Processus de sélection

01	Candidature	Fiche standard + présentation + documents financiers disponibles.
02	Pré-qualification	Analyse de l'activité, de la maturité, du besoin et de la cohérence du financement recherché.
03	Entretien	Échange de 30 à 45 minutes avec le dirigeant / porteur de projet.
04	Comité de sélection	Validation, demande de compléments ou orientation vers une autre solution.
05	Préparation	Fiche projet, message d'approche et préparation au pitch.
06	Doha & suivi	Mise en avant de la sélection, facilitation des contacts et suites post-forum.

Trois niveaux d'engagement

POSER LES FONDATIONS ESSENTIEL 250 000 – 400 000 FCFA • Qualification du projet • Fiche projet professionnelle • Intégration à la plaquette, si retenu • Ciblage général	PRÉPARER LA MISE EN RELATION PREMIUM 600 000 – 900 000 FCFA • Toutes les prestations Essentiel • Préparation du pitch • Ciblage personnalisé • Démarches de mise en relation • Suivi post-forum	RENFORCER L'ACCOMPAGNEMENT EXECUTIVE DOHA 1 200 000 – 2 000 000 FCFA • Toutes les prestations Premium • Accompagnement avant, pendant et après • Priorisation du dossier • Coordination de rendez-vous lorsque possible
--	--	---

Fourchettes indicatives en FCFA. Le périmètre et le tarif sont confirmés après analyse du dossier.

Tarifs indicatifs à ajuster selon le positionnement, le niveau de préparation requis et le nombre de projets retenus. Évitez une commission au succès tant que le cadre juridique, réglementaire et contractuel applicable n'a pas été validé avec un conseil qualifié.

À retenir avant candidature

SÉLECTION L'intégration à la sélection dépend de l'adéquation du dossier, de sa maturité et de la cohérence du financement recherché.	RÉSULTAT Aucun financement, investissement, don, partenariat ou rendez-vous n'est garanti. Les introductions dépendent de l'intérêt et de la disponibilité des interlocuteurs.
---	--

4. FICHE STANDARD DE CANDIDATURE

Pré-qualification du projet

À faire remplir par toute entreprise ou organisation recherchant un investisseur, un partenaire ou un donateur.

A. IDENTITÉ

Nom de l'entreprise / organisation	Forme juridique / année de création
Siège / ville / pays	Nom du dirigeant / responsable
Téléphone / WhatsApp	E-mail

B. ACTIVITÉ & TRACTION

Secteur / sous-secteur	Produit / service principal
Problème résolu / avantage concurrentiel	Chiffre d'affaires N-1 / N (si applicable)
Clients, utilisateurs, contrats ou réalisations clés	

C. BESOIN DE FINANCEMENT / PARTENARIAT

Montant recherché : _____ FCFA / EUR / USD	Nature : ☐ Equity ☐ Dette ☐ Co-investissement ☐ Partenaire stratégique ☐ Don/Subvention
Utilisation prévue des fonds	Horizon de financement souhaité
Type d'interlocuteur recherché	

D. IMPACT & DÉVELOPPEMENT

Emplois actuels / emplois à créer	Impact économique, social ou environnemental
Marchés actuels / pays visés	Principaux objectifs à 24–36 mois

E. DOCUMENTS DISPONIBLES

☐ Pitch deck ☐ Business plan ☐ États financiers ☐ Prévisions 3 ans ☐ Registre / documents juridiques

☐ Étude de marché ☐ Preuves de traction ☐ Étude d'impact / indicateurs ESG ☐ Autres : _____

DÉCLARATION DU PORTEUR DE PROJET

Je certifie que les informations transmises sont exactes à ma connaissance et j'autorise leur utilisation aux seules fins d'analyse, de préparation et de présentation du projet à des partenaires potentiels, sous réserve des modalités de confidentialité convenues.

Nom : _____ Date : _____ Signature : _____