



MSM NEXUS GATEWAY

BEYOND BORDERS

2026

**BUSINESS
PROPOSAL**

SUPPORTED BY MSM GIA

SUR NOTRE ENTREPRISE

A Brief Story About The Company

MSM Nexus Gateway constitue l'entité opératoire de facilitation commerciale et d'investissement au sein du groupe MSM GIA. La vocation de la société est établie comme la transmutation des frontières géographiques en opportunités d'affaires pérennes, par la mise à disposition d'une infrastructure complète et nécessaire à l'Importation, à l'Exportation et à l'Implantation stratégique sur les marchés novateurs.

L'action de l'entité ne saurait être circonscrite à la seule facilitation des flux d'importation. Son expertise s'étend à la structuration des entreprises africaines détentrices d'un potentiel de croissance avéré en vue de l'exportation et à la création de synergies partenariales aptes à se matérialiser par des investissements conjoints au sein de projets ou d'entités à haute plus-value intrinsèque. Ainsi est-elle érigée en catalyseur d'un commerce continental et international caractérisé par son agilité, sa stricte conformité réglementaire et sa mutualité bénéfique.

VISION

Il est tenu pour objectif d'être reconnu comme le Nexus de l'investissement et du commerce bilatéral détenant l'apanage de la fiabilité et de l'efficacité, conférant aux partenaires internationaux la position de leaders en Afrique, et aux entreprises africaines, celle d'acteurs prééminents sur l'échiquier mondial.

MISSION

01

Faciliter l'Expansion Internationale (Flux Entrant) :

Permettre l'accès des entreprises à vocation internationale au marché africain par une intégration de marché expéditive, sécurisée et affranchie de l'immobilisation d'actifs ("Asset-Light").

02

Déclencher l'Investissement Direct :

Mener l'ensemble du processus à son aboutissement, lequel est l'investissement direct (via coentreprise ou prise de participation) et l'établissement d'une croissance partagée entre les entités.

03

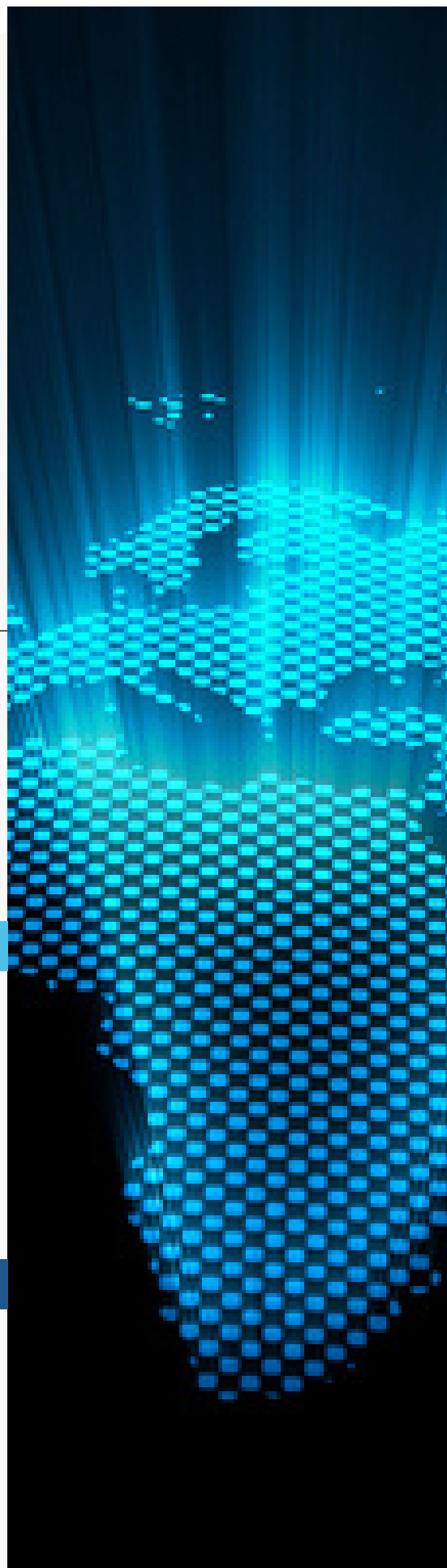
Forger les Partenariats Stratégiques :

Initier la forge de partenariats stratégiques durables en convertissant les relations commerciales transactionnelles en alliances pérennes.

04

Propulser l'Accès Global (Flux Sortant) :

Assurer la structuration et la propulsion de l'accès au marché planétaire (Europe, Asie, Amériques) pour les entreprises d'obédience africaine.



FACTEUR MAJEUR

L'avantage compétitif réside dans le statut d'Acteur Stratégique à Cycle Complet. Ce positionnement est justifié par quatre axes opérationnels interdépendants :



01 Dualité Fonctionnelle Intégrée :

La gestion simultanée est assurée des flux d'Importation (Inbound : dérisquage de l'accès au continent africain) et des flux d'Exportation (Outbound : ouverture du marché mondial aux produits africains), conférant une expertise exhaustive des impératifs bilatéraux.

02 Modèle d'Implantation "Asset-Light" :

L'entité opère comme une structure locale clé en main, réduisant de manière substantielle les besoins en ressources humaines et en infrastructures physiques de la clientèle internationale.

03 Convertisseur Commercial-Investissement :

Le processus commercial transactionnel est systématiquement envisagé comme le prélude à un potentiel d'investissement (coentreprise ou prise de participation), transformant le succès des ventes en capitalisation stratégique.

04 Conformité et Sécurité des Flux :

L'engagement est pris d'assurer une stricte adhésion aux normes réglementaires et logistiques internationales, sécurisant ainsi l'intégralité de la chaîne de valeur, de l'origine à la destination finale.

PROBLEM



Une brève histoire sur le problème

L'expansion bilatérale est paralysée par la difficulté des entreprises internationales à s'implanter sans risque (mode "Asset-Light") et le manque de conformité des entités africaines pour l'exportation. Cette asymétrie entretient une relation purement transactionnelle, incapable de se convertir en partenariats d'investissement stratégiques et durables.

Obstacles au Flux Entrant (Inbound/Expansion) :

Les entités commerciales internationales se trouvent confrontées à l'hétérogénéité des corpus réglementaires et à la complexité logistique, facteurs qui rendent l'immobilisation de stock et l'établissement d'une présence physique des plus onéreux et hasardeux.

Contraintes au Flux Sortant (Outbound/Croissance Africaine) :

Les entreprises africaines déploient des efforts considérables pour satisfaire aux standards internationaux de qualité et de conformité, et souffrent d'un accès déficient aux réseaux de distribution mondiaux, lesquels requièrent une structuration et une fiabilité exemplaires.

Le Goulot d'Étranglement Stratégique :

L'expansion bilatérale est paralysée par l'asymétrie entre le besoin "Asset-Light" des acteurs internationaux (face aux risques logistiques et réglementaires) et le manque de conformité des entités africaines pour l'export, limitant ainsi les relations à un cadre purement transactionnel.



SOLUTION



Une brève histoire À propos de la solution

MSM Nexus Gateway propose une architecture de croissance articulée autour de trois piliers fondamentaux, lesquels sont indissociables de la perspective d'investissement :



L'Implantation "Asset-Light" :

Fourniture de la structure légale et opérationnelle locale pour le flux entrant, permettant le déploiement commercial sans immobilisation de stock ni d'actifs lourds.



La Structuration de l'Exportation :

Mise en conformité des produits et des processus des entités africaines avec les exigences des marchés mondiaux (flux sortant), suivie de l'ouverture des canaux de distribution.



La Conversion en Investissement :

Transmutation systématique du succès commercial avéré en opportunité d'investissement direct et de coentreprise, matérialisant la croissance partagée et durable.



FORCES QUE NOUS FOURNISSONS À NOS CLIENTS

1. Expertise du marché

Nous avons une connaissance approfondie des marchés africains, de leurs réglementations et dynamiques locales. Cette expertise permet à nos clients de naviguer en toute confiance dans des environnements complexes et de prendre des décisions éclairées pour leurs projets et investissements.

2. Orientation stratégique

Nous développons des modèles économiques robustes, des stratégies opérationnelles adaptées et des plans d'action précis. Notre approche garantit que chaque projet est structuré de manière optimale pour maximiser l'efficacité, la rentabilité et la durabilité à long terme.

3. Réseaux et partenariats

Grâce à un vaste réseau de partenaires locaux et internationaux, nous connectons nos clients avec des investisseurs, des institutions et des acteurs clés du marché. Ces collaborations ouvrent de nouvelles opportunités, réduisent les risques et accélèrent le succès des projets.

4. Impact durable

Nous veillons à ce que chaque initiative soutenue génère un impact économique, social et environnemental concret. Nos solutions sont personnalisées et axées sur des résultats mesurables, permettant aux clients de créer de la valeur tout en contribuant positivement aux communautés locales.

OPPORTUNITÉS SECTORIELLES CIBLÉES

La maximisation de la valeur est recherchée dans les secteurs où le différentiel entre la demande et l'impératif de conformité est le plus marqué :

1. Technologie et Équipement Spécialisé (Flux Entrant)

Ciblage des fabricants de solutions Fintech et d'équipements d'énergie renouvelable. Nous fournissons la plateforme "Asset-Light" pour l'homologation et la distribution sécurisée en Afrique, assurant un déploiement rapide et sans actifs lourds.

2. Produits Africains Transformés et Certifiés (Flux Sortant) :

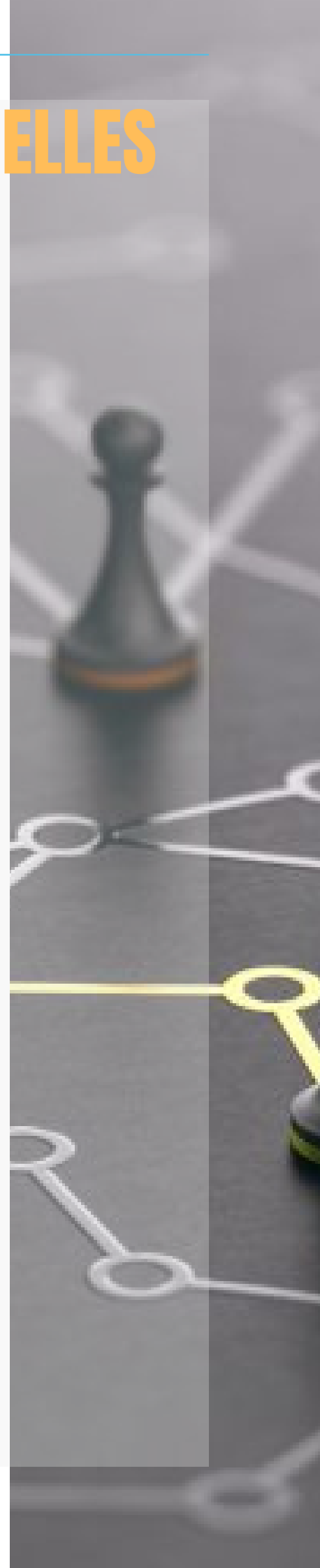
Assistance aux producteurs (ex: cacao, anacarde) pour l'exportation. Nous assurons la mise en conformité et l'obtention des certifications globales de qualité pour débloquer l'accès aux marchés mondiaux.

3. Services Numériques et Externalisés (BPO/IT) :

Répondre à la demande globale de services externalisés. Nous gérons des plateformes de services numériques en Afrique, garantissant la qualité, la sécurité des données et la compétitivité des coûts pour les clients internationaux.

4. Co-Investissement en Infrastructure Logistique et Commerciale :

Après validation du succès commercial, nous convertissons les commissions en opportunités d'investissement direct (Co-entreprise). Cela finance des actifs critiques pour sécuriser la chaîne de valeur résiliente.



MARKET SIZE

ils ont demandé nos services



Le marché ciblé est le commerce bilatéral (Import/Export) en pleine croissance, représentant un potentiel total de **500 milliards de dollars US** d'échanges annuels. La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) devrait générer une croissance du commerce intra-africain de **+10% par an**. Le volume d'opportunités d'investissement qualifiées à convertir est estimé à **50 M€** sur 3 ans.

- **Le Facteur Nexus** : Par le ciblage des deux sens du commerce, il est procédé au doublement du potentiel de revenus et d'investissement sur chacun des corridors commerciaux dont l'activation est assurée. La stratégie de diversification fonctionnelle permet une résilience accrue face aux fluctuations sectorielles et géographiques.

TOTAL GLOBAL CIBLE

\$350 Milliards US
(Segments combinés à forte valeur ajoutée)

IMPORTATION

\$150 Milliards US
(Principalement Tech, Équipement, Santé)

EXPORTATION

\$200 Milliards US
(Principalement Produits Transformés, Services IT)



REMERCIEMENT

Nous sommes prêts à vous aider

L'entité MSM Nexus Gateway est l'infrastructure stratégique destinée à structurer le commerce. Elle convertit le succès commercial en intelligence de marché et en investissements stratégiques durables. Agissant comme un Partenaire à Cycle Complet, elle assure une croissance exponentielle et appelle à l'activation immédiate du partenariat et de l'investissement.



Bamako, ML



msmglobalinvest@gmail.com



+223 70 70 07 92



msminvest.odoo.com