

L'information qui éclaire vos décisions.

Des données pour entreprendre. Des analyses pour investir.
De la recherche pour le développement.



IDER est un cabinet indépendant de recherche, d'intelligence de marché et de conseil économique, établi au Ghana et tourné vers l'Afrique. Nous aidons les investisseurs, les entreprises et les institutions à évaluer les opportunités et à gérer l'incertitude.

Constitué au Ghana le 30 mars 2017. Base opérationnelle : Accra.

Visuel illustratif ; il ne représente ni le personnel ni un projet d'IDER.

Quatre expertises. Une même exigence.

Votre décision détermine les questions de recherche, les méthodes et les livrables.

80 %

**RECHERCHE COMMERCIALE,
MARCHÉS ET INVESTISSEMENT**

Orientation stratégique ; ni part du chiffre d'affaires, ni limite aux missions de développement.

20 %

**ÉCONOMIE ET
DÉVELOPPEMENT**

01 Intelligence de marché

Demande, clients, concurrence, prix et accès au marché. Examiner la taille de l'opportunité, la capacité de paiement et les canaux permettant d'atteindre les segments visés.

Décision : Choisir un marché, cibler une clientèle et préparer une expansion.

02 Recherche sur l'investissement

Faisabilité, évaluation des investissements, vérifications commerciales préalables et modèles financiers. Tester les hypothèses de demande, de coûts, de trésorerie et de financement.

Décision : Investir, adapter, piloter, différer ou renoncer, avec des conditions explicites.

03 Stratégie et analyse de la performance

Stratégies de croissance, modèles économiques, chaînes de valeur et analyse des résultats. Relier les choix de développement aux contraintes opérationnelles et à l'information de gestion.

Décision : Prioriser les opportunités et suivre les facteurs de performance.

04 Recherche économique et développement

Politiques publiques, conditions de vie, inclusion et évaluation des programmes. Analyser les effets sur les ménages, les moyens de subsistance et l'accès aux services.

Décision : Améliorer les programmes et mesurer les résultats.

Priorité régionale : Afrique de l'Ouest et certains autres marchés africains, selon le périmètre et les modalités de réalisation convenus.

De la question à la décision.

Une démarche structurée rend les hypothèses, les responsabilités et les limites visibles tout au long de la mission.

- 1 Cadrer**
Préciser la décision, ses utilisateurs, les informations manquantes et le périmètre. Convenir des livrables et du calendrier.
- 2 Construire les données**
Examiner les sources disponibles, définir l'échantillonnage et les instruments, puis recueillir les données nécessaires.
- 3 Analyser et vérifier**
Croiser les sources, tester les hypothèses et les scénarios, vérifier la qualité et examiner les explications alternatives.
- 4 Éclairer l'action**
Présenter les options, les limites, les risques et les conditions de mise en œuvre dans une note de décision claire.

DES MÉTHODES ADAPTÉES

Quantitatif

Enquêtes ménages, entreprises et clients ; statistiques, économétrie, prévisions et évaluation.

Qualitatif

Entretiens, groupes de discussion, études de cas, parcours clients et analyse institutionnelle.

Marchés et finance

Demande, prix, concurrence, modèles financiers intégrés, scénarios et analyse coûts-avantages.

UNE QUALITÉ VÉRIFIABLE

Revue du protocole, test pilote, supervision, validation des données et examen des conclusions. Sources, hypothèses et limites sont documentées. Le niveau de revue technique est convenu au démarrage.

Confidentialité, accès, consentement et conservation sont définis par mission. La validation avec le client préserve l'indépendance analytique.

Pourquoi IDER ?

Comprendre le terrain

Relier les réalités des marchés africains aux comportements des clients, aux contraintes de distribution et au contexte institutionnel.

Relier les analyses

Articuler intelligence de marché, raisonnement économique et analyse de l'investissement autour d'une même décision.

Rendre les conclusions utilisables

Expliquer les options, les incertitudes et les conditions qui pourraient modifier une recommandation.

Executive Director : orientation stratégique, supervision des relations clients et responsabilité institutionnelle de la qualité et de la réalisation des missions.

DES LIVRABLES À EXAMINER ET À UTILISER

Étude de marché, rapport de faisabilité, note d'investissement, modèle financier modifiable, registre des hypothèses, tableau de bord ou rapport d'évaluation : le contenu et les formats sont convenus dès le cadrage.

Parlons de votre prochaine décision.

Présentez votre question, le marché concerné, votre échéance et les données disponibles. IDER peut aussi contribuer à un consortium de recherche.

BUREAU D'ACCRA

Suite 402, 4th Floor, Atlantic Tower
Airport City, Accra, Ghana

Du lundi au vendredi
de 8 h à 17 h GMT

CONTACT

Tél. : +233 302 955 289

WhatsApp : +233 24 317 9345

info@iderafrica.com

www.iderafrica.com