



Bootcamp International

29 & 30 avril 2019
thecamp, Aix-en-Provence



Revue de presse

Le Maghreb, eldorado économique de la région ?

Parler du Maghreb en ce moment, c'est difficile. Le Maroc, c'est un "hub" vers l'Afrique, en plein développement. La Tunisie se relève difficilement de ses années troublées, et se cherche un modèle de développement stable. Quant à l'Algérie..." Denis Bergé, de la CCIMP et secrétaire général de l'association AfricaLink, n'achève pas sa phrase. Inutile, la suite est claire. Entre les mesures protectionnistes mises en place sous l'ère Bouteflika et l'incertitude politique liée au départ de ce dernier, le pays n'a rien pour rassurer de potentiels investisseurs. Pourtant, globalement, le Maghreb intéresse, et particulièrement en Provence-Alpes-Côte d'Azur. "On parle la même langue et il y a des structures de coûts moins élevées. On peut travailler de manière intelligente pour exporter vers l'Afrique, le continent de demain", résume Malik Derouiche, Marseillais élevé à Frais-Vallon, cofondateur de la société ID² qui a installé en zone franche à Tanger son site de production. L'Afrique, un espace d'1,2 milliard d'habitants, avec un taux de croissance nettement supérieur au vieux continent (3,5 % en 2018, selon les estimations de la Banque africaine de développement contre 2,1 % pour l'Union européenne, avec des prévisions pour 2019 en net recul).

Martine Vassal l'a bien compris. Elle qui a dédié la semaine dernière sa première délégation en tant que présidente de la métropole Aix-Marseille Provence au Maroc. Emmenant dans ses bagages des filières susceptibles de créer des ponts avec le Maghreb.

Créer des liens avec l'Afrique, la locomotive de demain

La Société des eaux de Marseille, Airbus Helicopter, CMA CGM, Isolvar, NGE ou encore ID² s'y sont installés. Les collectivités y nouent des accords de partenariat, les Chambres de commerce se rencontrent. Même l'OM se tourne vers le Maghreb. Et l'inverse marche aussi. En témoigne HPS, qui a voulu son siège européen à Aix-en-Provence ou le rachat de la PME Polyroto, installée à Gémenos et dotée d'un site de production en Tunisie, par l'homme d'affaires tunisien Slim Kchouk.

De plus en plus, Maroc, Algérie et Tunisie apparaissent comme la destination économique stratégique pour les entrepreneurs de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et vice-versa. "L'histoire de notre territoire est intimement liée à la mer Méditerranée et l'autre rive de l'Afrique", rappelle Jean-Luc Chauvin, président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence, pour qui "il y a des parts de marché à reconquérir. La Provence est idéalement placée pour être un hub entre Europe et Afrique."

La porte d'entrée est notamment commerciale, et en la matière, le transport et la logistique revêt une importance particulière. Aujourd'hui, depuis l'aéroport Marseille-Provence, pas moins de 23 lignes aériennes opérées par sept compagnies différentes desservent les trois pays du Maghreb et des ferries assurent la desserte de l'Algérie et de la Tunisie au départ de la cité phocéenne. Quand au port de Marseille-Fos (GPM), il a tout à gagner à augmenter le trafic en provenance de l'autre côté de la Méditerranée, notamment avec le port de Tanger Med, au Maroc (voir ci-contre).

Les infrastructures sont une clé

Certains échanges s'intensifient aussi dans le plus parfait silence, sous les mers. "Le rôle grandissant de Marseille à travers les data-centers est dans les mêmes logiques que le développement logistique. Or, on voit bien que les câbles sous-marins sont devenus des éléments essentiels d'infrastructures pour le business. La data, en valeur est quelque chose d'aussi important, si ce n'est plus, dans les échanges prochains des pays", remarque Fabrice Coquio, président France d'Interxion, qui a installé trois data-centers à Marseille. Des plateformes qui accueillent des flux de données colossaux, notamment en provenance du Maghreb - le câble Medex reliant l'Algérie à Marseille en raccrochant le réseau mondial a été mis en service mi-février.

Les infrastructures, qu'elles soient terrestres ou sous-marines, sont, de fait, une clé, pour Jean-Luc Chauvin. Le président de la CCIMP reprend : "Les entreprises françaises ont des compétences en matière d'infrastructures, santé... Qui peuvent être très utiles et très appréciées en Afrique. Elles ont besoin de pouvoir implanter des filiales, des bases, au Maroc ou ailleurs." Côté Paca, le territoire met en avant ses atouts technologiques. "Depuis trois ou quatre ans, on voit des Marocains et Tunisiens qui ont évolué dans leur offre technologique et ont besoin d'une base en Europe, pour accéder au marché notamment en y installant une partie de leur R & D. La Provence apparaît comme attractive car proche, analyse Philippe Stéfanini, à la tête de Provence promotion. D'autre part, les pays du Maghreb possèdent des chaînes de sous-traitance importantes pour l'aéronautique et les véhicules par exemple. Et les donneurs d'ordres veulent que leurs sous-traitants montent en gamme. Nous essayons de leur dire : sur des enjeux de pointe, vous avez la possibilité de les développer en collaboration avec des structures d'ici, comme la plateforme Henri-Fabre, à Marignane".

Reste qu'au Maghreb, la région Paca est confrontée à une solide concurrence. Celle des autres métropoles françaises, mais aussi et surtout de l'Espagne, très bien implantée au Maroc notamment. Le chemin est encore long et imprévisible. Une seule certitude : la voie vers l'Afrique passe par le Maghreb.

Tanger Med, clé des voies maritimes

Devenu en 10 ans le premier port d'Afrique et de Méditerranée, notamment grâce à sa position-clé à l'entrée de la Méditerranée, Tanger Med, sur la côte marocaine, est un enjeu géostratégique qui n'a pas échappé aux dirigeants du port de Marseille-Fos (GPMM). Port de transbordement (90 % des conteneurs qui y sont déchargés repartent par la mer), il a enregistré en 2018 le passage de 3,4 millions d'EVP. Et vise le cap des 9 millions à moyen terme, grâce à la mise en service de son extension, Tanger Med 2, actuellement en construction. Marseille-Fos, port de marché qui a vu passer 1,4 million de conteneurs en 2018, rêve d'une liaison directe avec le colosse du secteur, dans une version "Ropax", c'est-à-dire qui mêle remorques de camions et passagers. Oui mais. À 14 km de là, de l'autre côté du détroit de Gibraltar, l'Espagne, via son puissant port d'Algésiras, truste les flux. Les marchandises, alors, se disséminent sur les routes, remontant l'Espagne. Une option logistique plus flexible pour les entreprises qui gèrent leurs stocks en flux tendu, comparée aux 36 h de mer que nécessite le transport maritime - sans compter le temps des formalités - mais bien plus lourde en termes d'impact environnemental. Un argument qui pèsera peut-être dans la balance en faveur du port de Marseille-Fos pendant les négociations, le Maroc étant très en avance en termes de transition énergétique - avec notamment comme objectif de porter à 52 % la part en énergies renouvelables de sa consommation d'ici 2030.

Du Maroc à Marseille, les "tech" s'associent

Si en matière de "tech", la région marseillaise est bien dotée, celle de Casablanca ne se laisse pas intimider. Réunir les deux est un bon moyen de faciliter la coopération des start-up et de valoriser l'innovation. Mercredi dernier, le Technopark de la capitale financière marocaine a donc servi de cadre à la signature de trois accords entre des acteurs économiques, à l'occasion de la délégation au Maroc menée par Martine Vassal, présidente de la métropole Aix-Marseille-Provence. Marseille innovation, représentée par sa présidente Laurence Olivier, a ainsi signé un accord de coopération avec le Technopark lui-même, et sa directrice générale, Lamiae Benmakhlof. Franck Araujo, patron de l'accélérateur M, a de son côté paraphé un texte similaire avec Zined Rharasse, directrice de Start-up Maroc. Enfin, Samir Abdelkrim, fondateur d'Emerging Valley, a validé un accord entre sa propre structure, le Technopark et l'Apebi, fédération marocaine des technologies de l'information des télécom et de l'offshoring, représentée par son président Mehdi Alaoui. **L'occasion, en outre, d'annoncer la venue les 29 et 30 avril à TheCamp (Aix-en-Provence) d'une délégation marocaine pour prendre part au Bootcamp de lancement du programme d'accélération DiafrikInvest. Celui-ci verra 60 entrepreneurs se faire accompagner pendant 12 mois dans un projet au Maroc, au Sénégal ou en Tunisie.**

Née à Saint-Cannat, Isolvar se développe en Algérie

L'obtention d'un marché pour équiper la plus grande plateforme logistique d'Afrique, à Bouira, a été le point de départ de l'expansion d'Isolvar en Algérie.

L'obtention d'un marché pour équiper la plus grande plateforme logistique d'Afrique, à Bouira, a été le point de départ de l'expansion d'Isolvar en Algérie. PHOTO DR

Catherine Cherubini est une patronne au parcours hors du commun. À la tête d'Isolvar, une PME installée à Saint-Cannat (13) qui a fait de la pose de panneaux frigorifiques sa spécialité, elle a ouvert le 30 janvier dernier une filiale algérienne. Point de départ de son développement : la signature en 2010 d'un contrat qui a changé la trajectoire d'Isolvar. "Nous avons participé en Algérie à la construction de la plus grande plateforme logistique d'Afrique, celle de Bouira. Nous y avons installé 170 000 m² de panneaux isothermes. Notre premier marché là-bas qui nous en a ouverts d'autres."

Pour s'installer en Algérie, Catherine Chérubini n'a pas dérogé à la règle "des 51-49". Autrement dit, elle a créé une joint-venture, détenue à majorité par des acteurs locaux, en l'occurrence deux associés, partenaires de longue date.

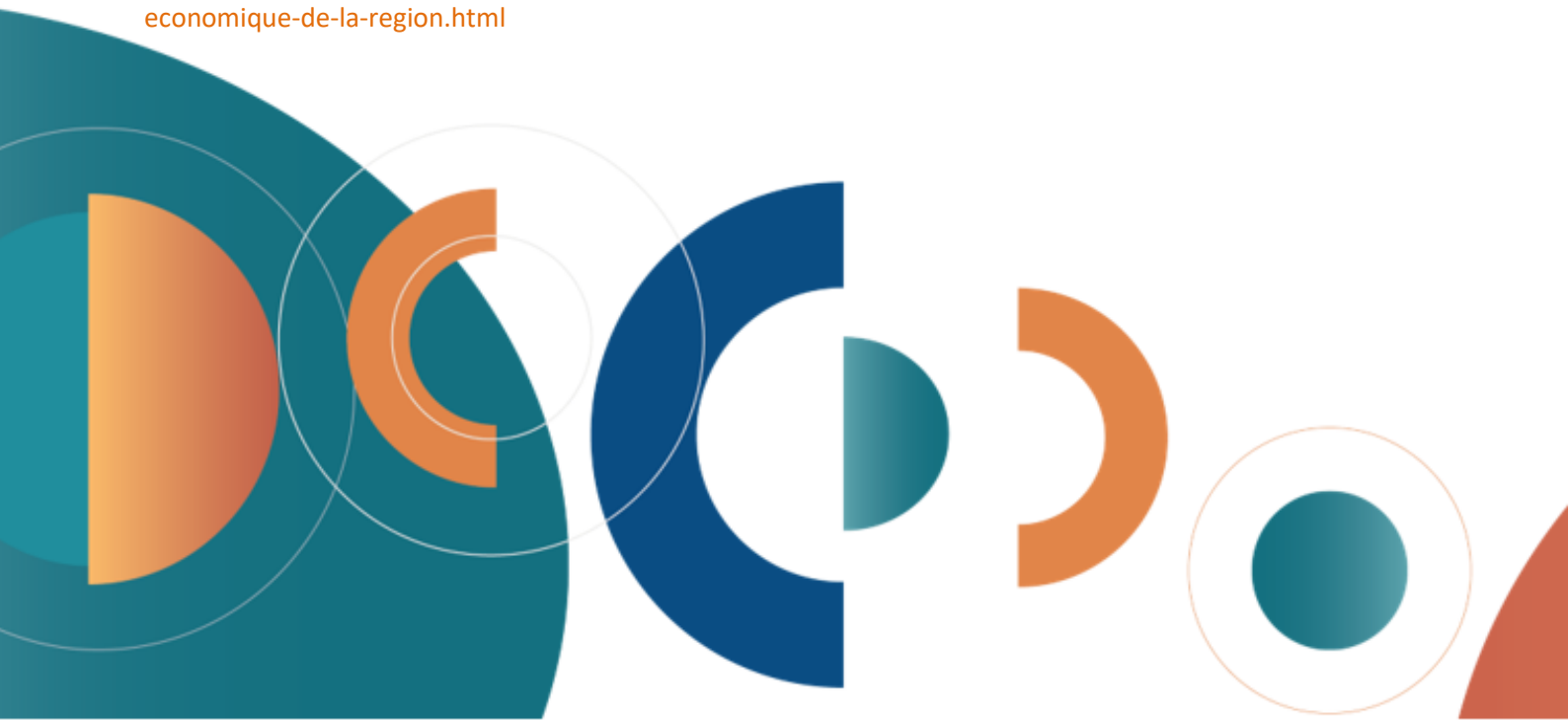
Aujourd'hui, Isolvar réalise 12 à 15 % de son chiffre d'affaires (environ 6 millions d'euros pour le dernier exercice, en cours de clôture) en Algérie. La recette du succès, selon elle ? "Là-bas, mon métier, isoleur frigorifique, n'existe pas en tant que tel. En Afrique en général, le frigoriste (qui en France intervient en aval pour poser les systèmes de climatisation, Ndlr) ou le charpentier, va tout faire. Nous avons une expertise, une qualité d'exécution qui sera différente. Or, les Algériens ont compris qu'il faut exporter, notamment des fruits et légumes. Et les normes européennes sont très strictes. Nos panneaux à nous sont aux normes européennes."

Et Catherine Cherubini voit plus grand. La chef d'entreprise a lancé des études de marché au Maroc et en Tunisie, et réfléchit à installer des unités de production (portes pivotantes et équipements de quais pour les bâtiments industriels et agroalimentaires) au Maghreb dans les années à venir.

Protectionnisme économique, instabilité politique ? Elle les balaye du revers de la main, visiblement peu inquiète par ce qui préoccupe nombre d'investisseurs. "Rien n'est simple. Ni en Algérie, ni en Chine, ni en France... Mais je n'ai jamais eu de souci. Le chantier de Bouira, notre premier là-bas, a duré 20 mois. J'étais quasiment une semaine sur deux en Algérie à ce moment-là, et j'ai été très touchée, humainement, par les Algériens. C'est un pays qui sait accueillir. Même si j'ai appris la patience aussi là-bas (rire) !"

Sur place, précise-t-elle encore, Isolvar emploie de la main-d'oeuvre locale en majorité. "Le but n'est pas d'envoyer les équipes françaises, le but est de les former et les embaucher sur place." Et c'est peut-être là, l'une des clés du succès d'Isolvar. L'avenir dira si la toute jeune filiale confirme.

Source : <https://www.laprovence.com/article/edition-marseille/5460294/le-maghreb-eldorado-economique-de-la-region.html>



Le Maghreb, eldorado économique de la région ?

Parler du Maghreb en ce moment, c'est difficile. Le Maroc, c'est un "hub" vers l'Afrique, en plein développement. La Tunisie se relève difficilement de ses années troublées, et se cherche un modèle de développement stable. Quant à l'Algérie..." Denis Bergé, de la CCIMP et secrétaire général de l'association Africalink, n'achève pas sa phrase. Inutile, la suite est claire. Entre les mesures protectionnistes mises en place sous l'ère Bouteflika et l'incertitude politique liée au départ de ce dernier, le pays n'a rien pour rassurer de potentiels investisseurs. Pourtant, globalement, le Maghreb intéresse, et particulièrement en Provence-Alpes-Côte d'Azur. "On parle la même langue et il y a des structures de coûts moins élevées. On peut travailler de manière intelligente pour exporter vers l'Afrique, le continent de demain", résume Malik Derouiche, Marseillais élevé à Frais-Vallon, cofondateur de la société ID² qui a installé en zone franche à Tanger son site de production. L'Afrique, un espace d'1,2 milliard d'habitants, avec un taux de croissance nettement supérieur au vieux continent (3,5 % en 2018, selon les estimations de la Banque africaine de développement contre 2,1 % pour l'Union européenne, avec des prévisions pour 2019 en net recul).

Martine Vassal l'a bien compris. Elle qui a dédié la semaine dernière sa première délégation en tant que présidente de la métropole Aix-Marseille Provence au Maroc. Emmenant dans ses bagages des filières susceptibles de créer des ponts avec le Maghreb.

Créer des liens avec l'Afrique, la locomotive de demain

La Société des eaux de Marseille, Airbus Helicopter, CMA CGM, Isolvar, NGE ou encore ID² s'y sont installés. Les collectivités y nouent des accords de partenariat, les Chambres de commerce se rencontrent. Même l'OM se tourne vers le Maghreb. Et l'inverse marche aussi. En témoigne HPS, qui a voulu son siège européen à Aix-en-Provence ou le rachat de la PME Polyroto, installée à Gémenos et dotée d'un site de production en Tunisie, par l'homme d'affaires tunisien Slim Kchouk.

De plus en plus, Maroc, Algérie et Tunisie apparaissent comme la destination économique stratégique pour les entrepreneurs de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur et vice-versa. "L'histoire de notre territoire est intimement liée à la mer Méditerranée et l'autre rive de l'Afrique", rappelle Jean-Luc Chauvin, président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence, pour qui "il y a des parts de marché à reconquérir. La Provence est idéalement placée pour être un hub entre Europe et Afrique."

La porte d'entrée est notamment commerciale, et en la matière, le transport et la logistique revêt une importance particulière. Aujourd'hui, depuis l'aéroport Marseille-Provence, pas moins de 23 lignes aériennes opérées par sept compagnies différentes desservent les trois pays du Maghreb et des ferries assurent la desserte de l'Algérie et de la Tunisie au départ de la cité phocéenne. Quand au port de Marseille-Fos (GPM), il a tout à gagner à augmenter le trafic en provenance de l'autre côté de la Méditerranée, notamment avec le port de Tanger Med, au Maroc (voir ci-contre).

Les infrastructures sont une clé

Certains échanges s'intensifient aussi dans le plus parfait silence, sous les mers. "Le rôle grandissant de Marseille à travers les data-centers est dans les mêmes logiques que le développement logistique. Or, on voit bien que les câbles sous-marins sont devenus des éléments essentiels d'infrastructures pour le business. La data, en valeur est quelque chose d'aussi important, si ce n'est plus, dans les échanges prochains des pays", remarque Fabrice Coquo, président France d'Interxion, qui a installé trois data-centers à Marseille. Des

plateformes qui accueillent des flux de données colossaux, notamment en provenance du Maghreb – le câble Medex reliant l'Algérie à Marseille en raccrochant le réseau mondial a été mis en service mi-février.

Les infrastructures, qu'elles soient terrestres ou sous-marines, sont, de fait, une clé, pour Jean-Luc Chauvin. Le président de la CCIMP reprend : "Les entreprises françaises ont des compétences en matière d'infrastructures, santé... Qui peuvent être très utiles et très appréciées en Afrique. Elles ont besoin de pouvoir implanter des filiales, des bases, au Maroc ou ailleurs." Côté Paca, le territoire met en avant ses atouts technologiques. "Depuis trois ou quatre ans, on voit des Marocains et Tunisiens qui ont évolué dans leur offre technologique et ont besoin d'une base en Europe, pour accéder au marché notamment en y installant une partie de leur R & D. La Provence apparaît comme attractive car proche, analyse Philippe Stéfanini, à la tête de Provence promotion. D'autre part, les pays du Maghreb possèdent des chaînes de sous-traitance importantes pour l'aéronautique et les véhicules par exemple. Et les donneurs d'ordres veulent que leurs sous-traitants montent en gamme. Nous essayons de leur dire : sur des enjeux de pointe, vous avez la possibilité de les développer en collaboration avec des structures d'ici, comme la plateforme Henri-Fabre, à Marignane".

Reste qu'au Maghreb, la région Paca est confrontée à une solide concurrence. Celle des autres métropoles françaises, mais aussi et surtout de l'Espagne, très bien implantée au Maroc notamment. Le chemin est encore long et imprévisible. Une seule certitude : la voie vers l'Afrique passe par le Maghreb.

Tanger Med, clé des voies maritimes

Devenu en 10 ans le premier port d'Afrique et de Méditerranée, notamment grâce à sa position-clé à l'entrée de la Méditerranée, Tanger Med, sur la côte marocaine, est un enjeu géostratégique qui n'a pas échappé aux dirigeants du port de Marseille-Fos (GPM). Port de transbordement (90 % des conteneurs qui y sont déchargés repartent par la mer), il a enregistré en 2018 le passage de 3,4 millions d'EVP. Et vise le cap des 9 millions à moyen terme, grâce à la mise en service de son extension, Tanger Med 2, actuellement en construction. Marseille-Fos, port de marché qui a vu passer 1,4 million de conteneurs en 2018, rêve d'une liaison directe avec le colosse du secteur, dans une version "Ropax", c'est-à-dire qui mêle remorques de camions et passagers. Oui mais. À 14 km de là, de l'autre côté du détroit de Gibraltar, l'Espagne, via son puissant port d'Algésiras, truste les flux. Les marchandises, alors, se disséminent sur les routes, remontant l'Espagne. Une option logistique plus flexible pour les entreprises qui gèrent leurs stocks en flux tendu, comparée aux 36 h de mer que nécessite le transport maritime – sans compter le temps des formalités – mais bien plus lourde en termes d'impact environnemental. Un argument qui pèsera peut-être dans la balance en faveur du port de Marseille-Fos pendant les négociations, le Maroc étant très en avance en termes de transition énergétique – avec notamment comme objectif de porter à 52 % la part en énergies renouvelables de sa consommation d'ici 2030.

Du Maroc à Marseille, les "tech" s'associent

Si en matière de "tech", la région marseillaise est bien dotée, celle de Casablanca ne se laisse pas intimider. Réunir les deux est un bon moyen de faciliter la coopération des start-up et de valoriser l'innovation. Mercredi dernier, le Technopark de la capitale financière marocaine a donc servi de cadre à la signature de trois accords entre des acteurs économiques, à l'occasion de la délégation au Maroc menée par Martine Vassal, présidente de la métropole Aix-Marseille-Provence. Marseille innovation, représentée par sa présidente Laurence Olivier, a ainsi signé un accord de coopération avec le Technopark lui-même, et sa directrice générale, Lamiae Benmakhlouf. Franck Araujo, patron de l'accélérateur M, a de son côté paraphé un texte similaire avec Zined Rharasse, directrice de Start-up Maroc. Enfin, Samir Abdelkrim, fondateur d'Emerging Valley, a validé un accord entre sa propre structure, le Technopark et l'Apebi, fédération marocaine des technologies de l'information des télécom et de l'offshoring, représentée par son président Mehdi Alaoui. L'occasion, en outre, d'annoncer la venue les 29 et 30 avril à TheCamp (Aix-en-Provence) d'une délégation marocaine pour prendre part au Bootcamp de lancement du programme d'accélération DiafrikInvest. Celui-ci verra 60 entrepreneurs se faire accompagner pendant 12 mois dans un projet au Maroc, au Sénégal ou en Tunisie.

Née à Saint-Cannat, Isolvar se développe en Algérie

L'obtention d'un marché pour équiper la plus grande plateforme logistique d'Afrique, à Bouira, a été le point de départ de l'expansion d'Isolvar en Algérie.

L'obtention d'un marché pour équiper la plus grande plateforme logistique d'Afrique, à Bouira, a été le point de départ de l'expansion d'Isolvar en Algérie. PHOTO DR

Catherine Cherubini est une patronne au parcours hors du commun. À la tête d'Isolvar, une PME installée à Saint-Cannat (13) qui a fait de la pose de panneaux frigorifiques sa spécialité, elle a ouvert le 30 janvier dernier une filiale algérienne. Point de départ de son développement : la signature en 2010 d'un contrat qui a changé la trajectoire d'Isolvar. "Nous avons participé en Algérie à la construction de la plus grande plateforme logistique d'Afrique, celle de Bouira. Nous y avons installé 170 000 m² de panneaux isothermes. Notre premier marché là-bas qui nous en a ouverts d'autres."

Pour s'installer en Algérie, Catherine Chérubini n'a pas dérogé à la règle "des 51-49". Autrement dit, elle a créé une joint-venture, détenue à majorité par des acteurs locaux, en l'occurrence deux associés, partenaires de longue date.

Aujourd'hui, Isolvar réalise 12 à 15 % de son chiffre d'affaires (environ 6 millions d'euros pour le dernier exercice, en cours de clôture) en Algérie. La recette du succès, selon elle ? "Là-bas, mon métier, isoleur frigorifique, n'existe pas en tant que tel. En Afrique en général, ou le charpentier, va tout faire. Nous avons une expertise, une qualité d'exécution qui sera différente. Or, les Algériens ont compris qu'il faut exporter, notamment des fruits et légumes. Et les normes européennes sont très strictes. Nos panneaux à nous sont aux normes européennes."

Et Catherine Cherubini voit plus grand. La chef d'entreprise a lancé des études de marché au Maroc et en Tunisie, et réfléchit à installer des unités de production (portes pivotantes et équipements de quais pour les bâtiments industriels et agroalimentaires) au Maghreb dans les années à venir.

Protectionnisme économique, instabilité politique ? Elle les balaye du revers de la main, visiblement peu inquiète par ce qui préoccupe nombre d'investisseurs. "Rien n'est simple. Ni en Algérie, ni en Chine, ni en France... Mais je n'ai jamais eu de souci. Le chantier de Bouira, notre premier là-bas, a duré 20 mois. J'étais quasiment une semaine sur deux en Algérie à ce moment-là, et j'ai été très touchée, humainement, par les Algériens. C'est un pays qui sait accueillir. Même si j'ai appris la patience aussi là-bas (rire) !"

Sur place, précise-t-elle encore, Isolvar emploie de la main-d'oeuvre locale en majorité. "Le but n'est pas d'envoyer les équipes françaises, le but est de les former et les embaucher sur place." Et c'est peut-être là, l'une des clés du succès d'Isolvar. L'avenir dira si la toute jeune filiale confirme.

Source : laprovence.com

Source : <https://maghreb.baobab.news/2019/04/16/le-maghreb-eldorado-economique-de-la-region/>



60 entrepreneurs marocains, sénégalais et tunisiens réunis à Aix-en-Provence pour un bootcamp international

60 entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora seront réunis les 29 et 30 avril 2019 à Aix-en-Provence (The camp) à l'occasion d'un bootcamp international. Ils seront accompagnés de coachs et mentors de la diaspora souhaitant contribuer au développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine.

De nombreux acteurs économiques locaux (Région Sud) et experts de l'entrepreneuriat et de l'innovation seront également présents (Zebox, Aix-Marseille French Tech, P.Factory, Marseille Innovation, Accélérateur M, Africalink, AFD, etc.) pour maximiser l'impact de ces temps forts de mise en réseau et de renforcement des capacités entre Région Sud, Méditerranée et Afrique.

Cet événement organisé par ANIMA Investment Network dans le cadre du projet européen DiafrikInvest, est le premier service d'un accompagnement complet de 12 mois proposé par le programme d'accélération (co-financé par l'Union européenne), dédié aux entrepreneurs qui créent de la valeur au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.

Source : <https://lobservateur.info/actualite/60-entrepreneurs-marocains-senegalais-et-tunisiens-reunis-a-aix-en-provence-pour-un-bootcamp-international/>



[Temps Forts] Agenda des événements du 29 avril au 3 mai 2019

60 entrepreneurs marocains, sénégalais et tunisiens réunis à Aix-en-Provence pour un bootcamp international

Cet événement est organisé par ANIMA Investment Network dans le cadre du projet européen DiafrikInvest.

[Article à présent protégé et réservé aux abonnés GoMet' Premium]

Source : <https://www.go-met.com/temps-forts-agenda-evenements-du-29-avril-au-3-mai/>



Diaspora : 60 entrepreneurs tunisiens, sénégalais et marocains réunis à Aix-en-Provence

60 entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora seront réunis les 29 et 30 avril 2019 à Aix-en-Provence (The camp) à l'occasion d'un bootcamp international. Ils seront accompagnés de coachs et mentors de la diaspora souhaitant contribuer au développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine.

Accompagnement d'entrepreneurs à la levée de fonds

De nombreux acteurs économiques locaux (Région Sud) et experts de l'entrepreneuriat et de l'innovation seront également présents (Zebox, Aix-Marseille French Tech, P.Factory, Marseille Innovation, Accélérateur M, Africalink, AFD, etc.) pour maximiser l'impact de ces temps forts de mise en réseau et de renforcement des capacités entre Région Sud, Méditerranée et Afrique.

Cet événement, qui est organisé par ANIMA Investment Network, dans le cadre du projet européen DiafrikInvest, est le premier service d'un accompagnement complet de 12 mois proposé par le programme d'accélération (cofinancé par l'Union européenne), dédié aux entrepreneurs qui créent de la valeur au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.

Au programme de ces deux jours, six sessions proposant un accompagnement personnalisé et concret sur le renforcement d'équipe, les stratégies de marché, les pratiques commerciales, la création du business plan et du plan d'exécution, et la stratégie de levée de fonds. Des témoignages et keynotes d'entrepreneurs talentueux illustreront ces ateliers.

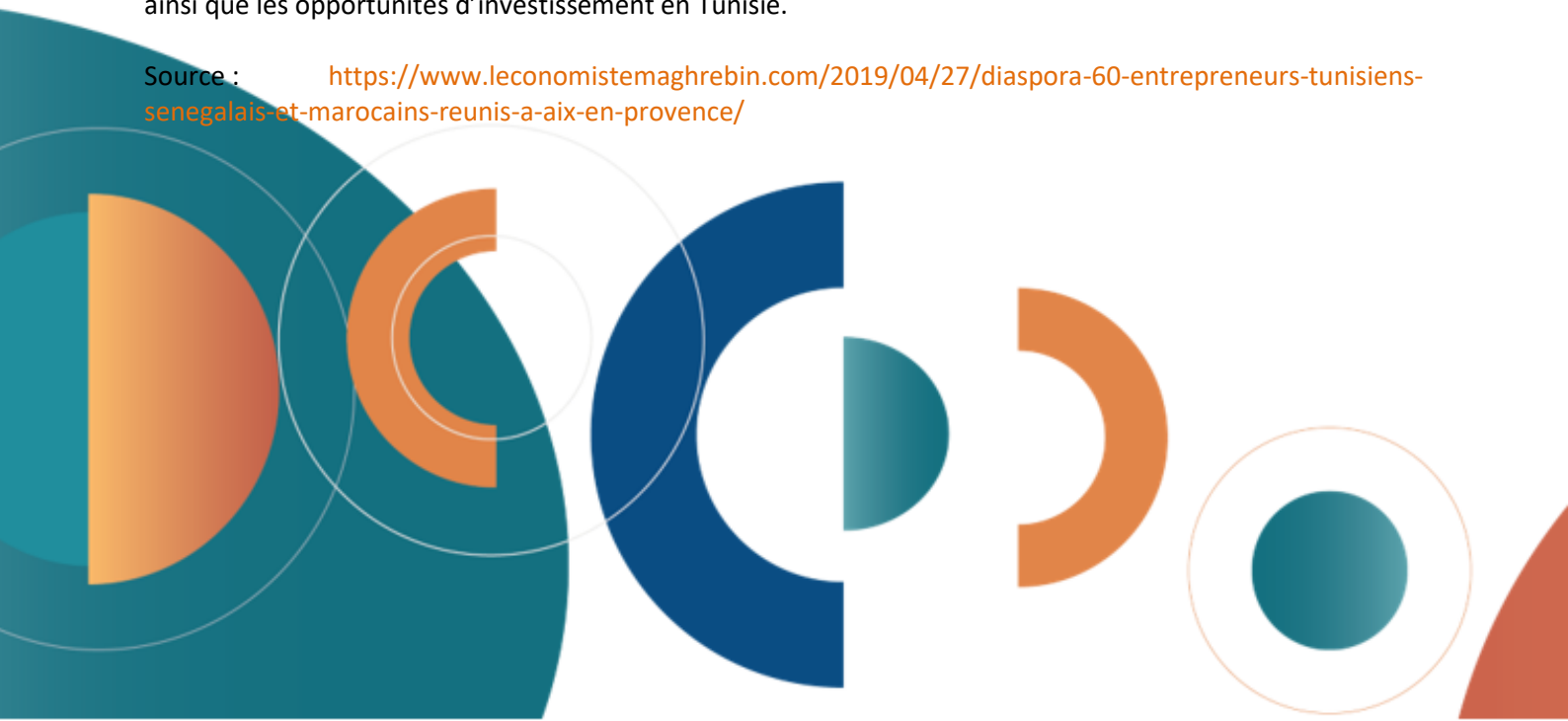
Cet événement est organisé par ANIMA Investment Network dans le cadre du projet DiafrikInvest, financé par l'Union européenne, en partenariat avec Startup Maroc, la CONECT (Tunisie) et le CJD Sénégal.

Le Business Forum DiafrikInvest mobilise la diaspora tunisienne

En 2019, ANIMA et la CONECT, par le biais du projet européen DiafrikInvest, lanceront une plateforme au profit de la diaspora tunisienne, qui rassemblera l'ensemble des informations essentielles pour un TRE souhaitant investir en Tunisie.

Cette plateforme aura pour objectif de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financement. Elle réunira les données relatives aux institutions, aux mécanismes de financement et aux procédures réglementaires et législatives pour tous les secteurs d'activités ainsi que les opportunités d'investissement en Tunisie.

Source : <https://www.leconomistemaghrebin.com/2019/04/27/diaspora-60-entrepreneurs-tunisiens-senegalais-et-marocains-reunis-a-aix-en-provence/>



ANIMA Investment Network organise lundi à Aix-en-Provence un bootcamp international

Au total, une soixantaine d'entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora se retrouveront les 29 et 30 avril 2019 à Aix-en-Provence (France). Ils seront réunis lors d'un bootcamp international, fait savoir dans un communiqué le réseau ANIMA Investment Network, qui organise cette manifestation.

Les entrepreneurs présents recevront l'accompagnement de coaches et mentors de la diaspora qui veulent contribuer au développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine.

Cet événement comptera également la présence de différents acteurs économiques locaux (Région Sud) et experts de l'entrepreneuriat et de l'innovation. L'occasion de maximiser l'impact de ces temps forts de mise en réseau et de renforcement des capacités entre Région Sud, Méditerranée et Afrique, ajoute le document.

La manifestation s'inscrit dans le cadre du projet européen DiafrikInvest. C'est ainsi le premier service d'un accompagnement complet de 12 mois proposé par le programme d'accélération. Un programme co-financé par l'Union européenne et dédié aux entrepreneurs qui créent de la valeur au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.

Source : <http://www.2m.ma/fr/news/france-anima-investment-network-organise-un-bootcamp-international-20190428/>



France : Bootcamp international pour des entrepreneurs Marocains, Sénégalais et Tunisiens

Une soixantaine d'entrepreneurs marocains, sénégalais, tunisiens et de la diaspora seront réunis les 29 et 30 avril 2019 à Aix-en-Provence à l'occasion d'un bootcamp international, annonce le réseau ANIMA Investment Network, organisateur de l'évènement dans un communiqué parvenu à Yabiladi.

Ces entrepreneurs seront accompagnés de coaches et mentors de la diaspora souhaitant contribuer au développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine.

De nombreux acteurs économiques locaux (Région Sud) et experts de l'entrepreneuriat et de l'innovation seront également présents pour maximiser l'impact de ces temps forts de mise en réseau et de renforcement des capacités entre Région Sud, Méditerranée et Afrique, poursuit le communiqué.

L'évènement organisé par ANIMA Investment Network dans le cadre du projet européen DiafrikInvest, est le premier service d'un accompagnement complet de 12 mois proposé par le programme d'accélération, co-financé par l'Union européenne, dédié aux entrepreneurs qui créent de la valeur au Maroc, au Sénégal et en Tunisie.

Source : <https://www.yabiladi.com/articles/details/77658/france-bootcamp-international-pour-entrepreneurs.html>



Diafrikinvest lance son nouveau programme avec 60 entrepreneurs marocains, tunisiens et sénégalais

MEDITERRANÉE. Avec pour ambition de "mobiliser les hauts talents, des entrepreneurs et des investisseurs de la diaspora", le nouveau programme d'accélération de Diafrikinvest a été lancé, lundi 29 avril 2019 à Aix-en-Provence dans les locaux de The Camp, par Anima Investment Network en partenariat avec Startup Maroc, la Conect (Tunisie) et le CJD Sénégal.

Doté d'un budget de 2,2 M€ sur trois ans (2016-2019), Diafrikinvest est financé à 90% par l'Union européenne dans le cadre du Dialogue Euro-Africain sur la migration et le développement (Processus de Rabat). Suite à un appel à projet en janvier 2019, une nouvelle offre d'accompagnement a été créée avec ce programme d'accélération.

Les bénéficiaires, soixante entrepreneurs marocains, tunisiens et sénégalais, vont, pendant deux jours et au cours de six sessions, participer à un "bootcamp" international et bénéficier des conseils de coachs et mentors de la diaspora souhaitant contribuer au développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine. Ils vont pouvoir acquérir ou approfondir leurs connaissances sur le renforcement d'équipe, les stratégies de marché, les pratiques commerciales, la création du business plan et du plan d'exécution, et la stratégie de levée de fonds.

Participent également et notamment à ce programme aixois Zebox, Aix-Marseille French Tech, P.Factory, Marseille Innovation, Accélérateur M, Africalink et l'Agence Française de Développement (AFD).

Le cursus se poursuivra ensuite, pendant douze mois, avec au menu de l'assistance technique et du conseil, des missions de développement sur les marchés ciblés, des participations à de grands événements d'affaires, de la formation à la recherche de financement ainsi que des rencontres avec des grands acheteurs et des investisseurs.

Source : https://www.econostrum.info/Diafrikinvest-lance-son-nouveau-programme-avec-60-entrepreneurs-marocains-tunisiens-et-senegalais_a25545.html



Coopération : un "bootcamp" international à Aix

60 entrepreneurs marocains, sénégalais et tunisiens, sont réunis à Aix-en-Provence depuis hier et jusqu'à ce soir sur le campus theCamp, dans le cadre d'un nouveau programme d'accélération Diafrikinvest.

Ce bootcamp auquel participent également des coaches et mentors de la diaspora intéressés par le développement de l'entrepreneuriat dans leur pays d'origine, se caractérise par un accompagnement de 12 mois qui intègre assistance technique, conseil, missions de développement sur des marchés, participation à des événements d'affaires, formation, recherche de financements et rencontre avec des clients potentiels, ainsi que des investisseurs.



Source : <https://www.laprovence.com/actu/leco-en-direct/5479779/cooperation-un-bootcamp-international-a-aix.html>

Diafrikinvest un programme d'aide pour les entrepreneurs africains

Etre un entrepreneur n'est pas chose facile. Il faut des moyens logistiques et surtout financier. Les idées innovantes méritent d'être soutenues, n'est-ce pas ? Heureusement, il y a le programme diafrikinvest.

DIAFRINKINVEST, C'EST QUOI ?

Il s'agit d'un programme d'accompagnement des entrepreneurs. L'objectif est d'améliorer le climat des affaires entre la diaspora et les populations d'Europe, du Maroc, de la Tunisie et du Sénégal. L'objectif principal dans les relations d'affaires est notamment le développement économique.

COMMENT A-T-ELLE ETE INITIEE ?

Diafrikinvest a été mis en œuvre à la suite d'un dialogue entre l'Europe et l'Afrique, et ce dans le cadre du développement et de la migration. L'initiation rassemble une cinquantaine de pays de l'Afrique de l'Ouest. Diafrikinvest est un projet de plus de 2 millions d'euros, l'Union Européenne en est la partie la plus contributive dans le financement.

Elle favorise le développement tant sur le plan économique, social et environnementale de ceux qui y participent.

LES ACTIVITES DE DIAFRINKINVEST

Une quarantaine d'opérations sont initiées à l'attention des entrepreneurs participant au programme.

Les activités tournent autour de trois axes prioritaires :

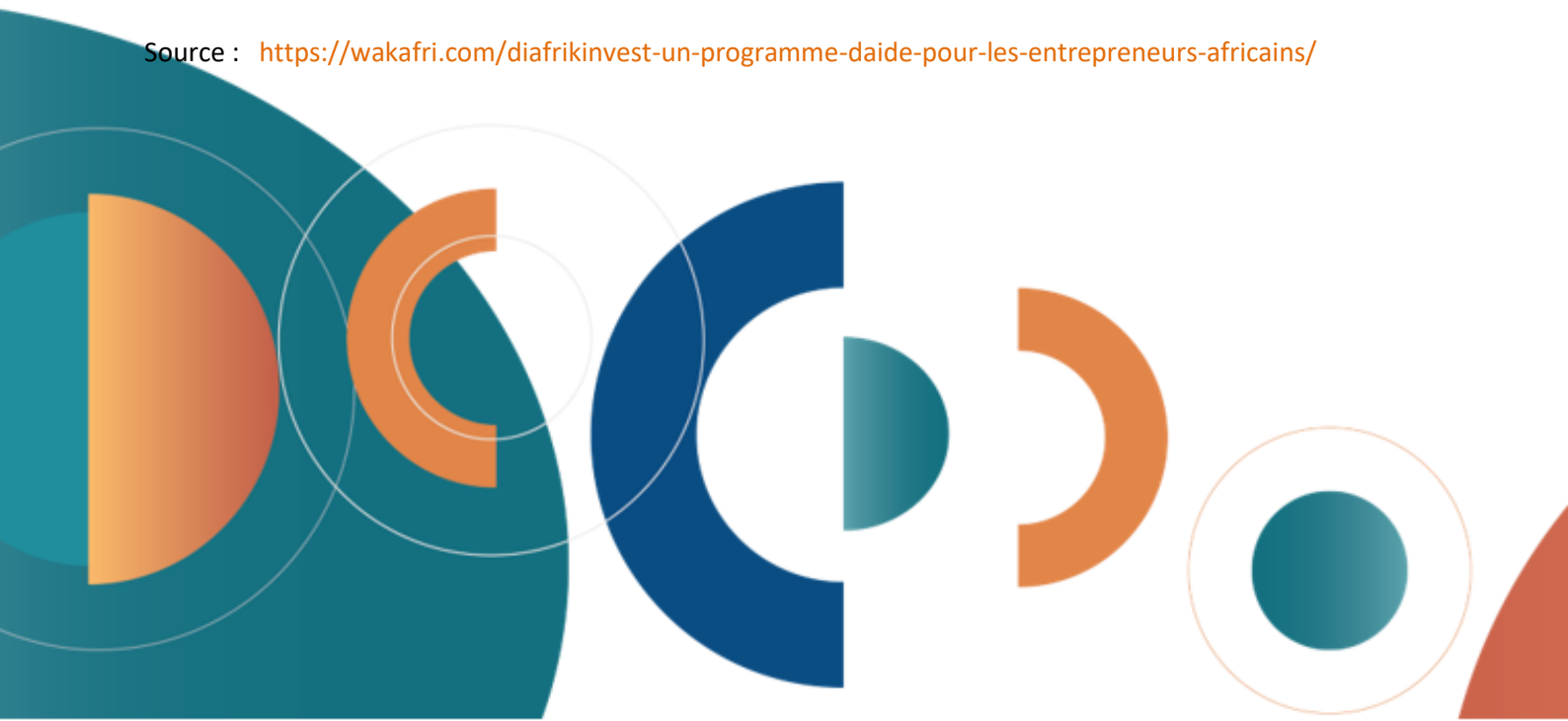
Stratégiques (accompagnement, concertation, coordination,...)

Micro-économique (renforcement, coaching, masterclass, bootcamp,...)

Financier (promotion de projets, mis en réseau d'investisseurs, power meetings,...)

Le projet est coordonné par ANIMA Investment Network. Ce programme est réalisé par un consortium constitué de quatre partenaires à savoir : la confédération des entreprises citoyennes de Tunisie, le Startup Maroc, l'agence marocaine de développement des investissements et des exportations, et le centre des jeunes dirigeants du Sénégal.

Source : <https://wakafri.com/diafrikinvest-un-programme-daide-pour-les-entrepreneurs-africains/>



Bootcamp international DiafrikInvest à Aix-en-Provence

Dans le cadre du programme d'accélération DiafrikInvest, ANIMA Investment Network, en partenariat avec la CONECT, Startup Maroc et le CJD Sénégal, organisera un bootcamp les 29 et 30 avril prochains à the Camp à Aix-en-Provence. L'événement réunira 60 entrepreneurs sélectionnés pour bénéficier d'un accompagnement complet de 12 mois en vue de lancer leur projet au Maroc, au Sénégal et en Tunisie. Les lauréats de nationalité marocaine, sénégalaise, tunisienne ou encore issus de la diaspora participeront à des ateliers portant sur des thématiques diverses telles que le renforcement de son équipe, les stratégies de marché, les pratiques commerciales, la création du business plan et du plan d'exécution ou encore la préparation à la levée de fonds. Ces sessions seront animées par des experts, des coach, et seront illustrées par des témoignages et keynotes d'entrepreneurs talentueux. La CFCIM animera en partenariat avec l'AMDIE et Startup Maroc l'atelier portant sur le marché marocain.

Source : <http://www.cfcim.org/magazine/56839>



La CFCIM participe au bootcamp international Diafrikinvest

Encourager le développement de l'entrepreneuriat au Maroc, au Sénégal et en Tunisie. Tel était l'objectif du bootcamp international Diafrikinvest qui s'est déroulé les 29 et 30 avril derniers, à Aix-en-Provence. Financée par l'Union européenne, la rencontre a été organisée par ANIMA Investment Network en partenariat avec Startup Maroc, la CONECT (Tunisie) et le CJD Sénégal. Elle a réuni 60 entrepreneurs marocains, sénégalais et tunisiens venus participer à des ateliers animés par coachs et experts de l'entrepreneuriat et de l'innovation, et membres de la diaspora pour certains.

Durant les deux jours, les porteurs de projet ont bénéficié d'un accompagnement concret et personnalisé. Six sessions de travail ont permis d'aborder différents volets liés à l'entrepreneuriat tels que le renforcement d'équipe, les stratégies de marché, les pratiques commerciales, la création du business plan et du plan d'exécution ou encore la stratégie de levée de fonds. Au programme également des témoignages et keynotes autour de success-stories. La CFCIM a co-animé avec l'AMDIE et Startup Maroc l'un de ces ateliers portant sur la stratégie de marché et plus particulièrement sur le thème « comprendre et cibler ses clients ».

Pour clore l'événement, 15 entrepreneurs innovants ont eu l'opportunité de présenter leur pitch et ont ainsi mis en avant des projets à fort potentiel économique et générateurs d'impact positif sur les plans économique, social et environnemental.

Source : <http://www.cfcim.org/magazine/57411>

