

ANIMA

INVESTMENT NETWORK

REVUE DE PRESSE
PRESS REVIEW



(August 2018)

El Watan .com	Web
	11 August, 2017

«Les Algériens doivent inventer eux-mêmes leurs propres solutions pour l'avenir»



– ANIMA a lancé depuis quelques années plusieurs programmes pour soutenir le développement économique dans le pourtour méditerranéen et en Afrique. quels sont les volets sur lesquels vous travaillez ?

Il y a des enjeux pour les pays du sud de la Méditerranée, des enjeux de développement durable du développement des régions intérieures, de gestion de l'urbanisation qui est importante, de gestion des ressources, de montée en gamme au niveau technologique, toutes ces questions appellent des réponses qui vont être made in Méditerranée. Elles doivent être pour aujourd'hui, ce ne sont pas des réponses pour demain. L'urgence est pour aujourd'hui pour les pays de la Méditerranée. Et donc cela est très intéressant pour les autres pays émergents qui peuvent trouver en Afrique et en Méditerranée des solutions pour eux.

C'est très intéressant aussi pour le monde développé, parce qu'il y a des solutions qui peuvent être développées, même si elles seront moins capitalistiques ; autrement dit, des investissements moins importants parce que le sud de la Méditerranée est plus pauvre que l'Union européenne et les Etats-Unis. Les pays de la région vont trouver des solutions avec leurs propres moyens financiers. Ce qui représente une opportunité pour les entreprises qui veulent pénétrer les marchés africains.

Le travail qui se fait à ANIMA l'est sur trois niveaux. L'amélioration de l'attractivité des pays de la Méditerranée, en disant que c'est une région où le futur peut être inventé, ou des solutions pour le futur peuvent être inventées. On travaille aussi à la performance des pays, de leurs politiques publiques, et de leurs institutions. Le troisième niveau consiste à promouvoir les entrepreneurs et les entreprises qui créent de la valeur, qui inventent des solutions pour le futur, qui répondent aux problèmes technologiques, aux problèmes sociaux, aux questions environnementales.

– Au niveau de l'attractivité, que fait Anima ?

On publie des guides, des études et des documentations. L'année dernière, on a publié un guide business pour informer les entreprises sur les opportunités qui existent dans tous les pays du sud de la Méditerranée. Cela a concerné cinq secteurs. Des secteurs qui sont à la fois historiques, mais aussi des secteurs à enjeux : les transports et la logistique, les industries créatives et culturelles, les énergies renouvelables, l'agroalimentaire et le tourisme.

On a également publié en 2016 un guide sur les produits laitiers en Méditerranée pour promouvoir la production des fromages et des produits laitiers. Ensuite, on a mis en œuvre des projets dans le but de faire venir des entreprises et des investissements dans les pays du sud de la Méditerranée.

Le projet qu'on a piloté et coordonné pendant quatre ans s'appelle Euromed Invest. Ce sont des projets qui sont cofinancés avec l'Union européenne. Le résultat : on a organisé 127 opérations d'affaires, 7 rencontres d'affaires et on a généré 700 partenariats d'affaires entre des entreprises européennes et des entreprises du sud de la Méditerranée. Dans Euromed Invest, l'Algérie est partenaire. Med Génération est porté sur la Jordanie, le Liban et la Palestine.

On mobilise la diaspora en tant que compétences qui peuvent aider et former les jeunes entrepreneurs dans les pays du Sud, on les mobilise en tant que réseau d'affaires qui se fait autour des entreprises qui peuvent venir faire du business dans les pays du sud de la Méditerranée. On organise des réunions où vivent les diasporas, ensuite on organise des tours et des visites de ces gens et de leurs réseaux dans des pays du Sud afin qu'ils rencontrent des partenaires de business, des lieux où ils peuvent s'implanter, des zones industrielles et des incubateurs

– Quelle est l'évaluation que vous faites au niveau d'Anima de tous ses programmes ? Y a-t-il des résultats ?

Je vous ai déjà dit que dans le cadre d'Euromed Invest il y a eu 700 partenariats d'affaires. Sur Med Génération et Diafricinvest qui concerne la Tunisie, le Maroc et le Sénégal, cela donne des résultats. Effectivement, on voit des talents de la diaspora de haut niveau qui font partie de la communauté des expatriés des pays du sud de la Méditerranée qui viennent soit pour investir ou aider.

Pour engager ces diasporas, c'est un processus qui est long. Il faut d'abord mobiliser leur intérêt, puis leurs compétences, leurs réseaux d'affaires et enfin mobiliser leur investissement. Il y a des exemples très intéressants de réussite. En Jordanie, Oussama Fayadh qui a été vice-président de Yahoo a créé dans son pays un grand incubateur, «Oasis 500». Il y a formé des centaines d'entrepreneurs, créé des dizaines de start-up.

Au Maroc, Souad El Maalem, qui est la directrice Stratégie Afrique du groupe canadien Bombardier, a été approchée. Avec elle, au Maroc l'Agence d'investissement marocaine a construit un projet d'implantation de Bombardier. Aujourd'hui, Bombardier a une usine de 9000 m² au Maroc. Ils ont pris des concessions pour étendre l'usine à 55 000 m².

– Comment arrivez-vous à améliorer la performance des pays ?

On travaille avec les pays qui ont une diaspora avec leurs entreprises pour mettre en place des recommandations, des stratégies, des politiques publiques et l'amélioration de la législation. On publie des stratégies et on essaie de les faire porter par des ministères auprès des agences ou des institutions internationales présentes dans les pays de la Méditerranée. Elles aussi ont un impact puisqu'elles aident les pays à faire des réformes. Puis, on organise beaucoup de formations pour les agences de développement économique, les agences de promotion de l'investissement, afin qu'ils soient plus performants dans leurs services et améliorent l'impact des entreprises. La Méditerranée a accueilli beaucoup d'investissements étrangers, dès l'année 2000 notamment, mais on s'est rendu compte que 50% de ces investissements qui atterrirent dans le Sud étaient très peu efficaces, notamment en matière de création d'emplois localement.

– Pourquoi étaient-ils peu efficaces ?

C'étaient des projets très capitalistiques, des projets de rente. Je parle des licences télécom et des grandes cimenteries, des grands projets touristiques. Je parle des privatisations bancaires — bien que les banques soient une exception parce qu'elles créent beaucoup d'emplois —, des grands projets énergétiques, de prospection ou de production.

Par rapport aux capitaux qui sont investis, si vous faites le ratio du capital investi et le nombre d'emplois créés, ce sont des projets assez faibles. Je ne dis pas qu'ils ne sont pas importants, mais il faut que les pays négocient mieux avec ces investisseurs pour qu'ils aient plus d'impact sur le territoire local, plus d'impact sur l'emploi, plus d'impact sur le transfert technologique, plus d'impact sur la sous-traitance locale.

Quand on accueille une grande usine comme Renault ou Peugeot, il faut s'assurer que les entreprises du pays d'accueil se mettent à niveau pour pouvoir fournir le constructeur et non pas que ce dernier vienne avec ses sous-traitants. C'est très bien pour le pays qui accueille un investisseur étranger, mais cela n'amène pas le transfert de la compétence et de la technologie. Renault et Peugeot ont envie de transférer. Au niveau d'Anima, on a d'ailleurs créé un outil de notation de l'impact des investissements étrangers qui s'appelle Edil.

Il permet aux agences de comparer les projets d'investissements et de savoir ceux qui peuvent être plus performants pour le pays, pour la création d'emplois, pour la création de valeur, pour la sous-traitance et l'environnement. Un impact économique social et environnemental. Un instrument qui leur permet de choisir, d'aider et de subventionner les projets les plus performants. Troisième volet : aider les entreprises et les entrepreneurs à inventer des solutions pour l'avenir.

On a travaillé sur la filière laitière dans plusieurs pays, l'Égypte, le Liban, la Tunisie, la Grèce et l'Italie pour faire en sorte que les producteurs laitiers se mettent en réseaux, en clusters et investissent ensemble pour monter en qualité de service afin de capter plus d'argent au niveau des productions et moins au niveau de la distribution et de la chaîne intermédiaire.

Qu'ils aient des produits plus innovants, mieux valorisés pour eux, donc plus chers afin qu'ils se développent et créent localement au niveau de l'exploitation agricole plus d'emplois et de la prospérité. Puis, on a lancé en 2017 un grand programme qui s'appelle The Next Society, toujours avec le soutien de l'Union européenne. Il s'agit d'un grand programme de soutien aux écosystèmes de l'innovation, les clusters, les incubateurs et les zones de transfert technologique. Et avec ce programme, on accompagne les entreprises, les entrepreneurs et les universitaires à faire des transferts technologiques.

– Pensez-vous que cela est possible vu le niveau de développement des pays du Sud ?

Oui, c'est possible parce que les compétences sont là, les entrepreneurs, les ingénieurs, les managers, beaucoup de jeunes diplômés existent. Ils ont des idées, ils sont très connectés au niveau digital, ils savent très bien ce qui se passe ailleurs. Ils ont des idées, une culture entrepreneuriale, ils voient des success stories, des exemples de réussite et ça leur donne envie.

Pour nous, on a un exemple de société qui s'appelle Goutra ; c'est un entrepreneur algérien qu'on accompagne dans le cadre du programme The Next Society. Cet entrepreneur a une solution innovante dans la gestion durable de l'eau. Aujourd'hui, on a 22 entrepreneurs qu'on accompagne mais on a une réserve potentielle d'une quarantaine d'entrepreneurs en plus. Des entrepreneurs capables de fournir des solutions innovantes adaptées à l'économie locale du pays.

– Mais on a l'impression que les start-up algériennes ont du mal à intégrer les réseaux méditerranéens. Existe-il des freins ?

Les start-up algériennes, on essaie de les trouver. On travaille avec des acteurs privés comme e-madrassa, qui nous conseille parce qu'il a monté une start-up studio qui nous recommande des start-up. Je ne dirais pas qu'elles n'ont pas envie de travailler avec Anima. Je pense que le problème se situe plus au niveau institutionnel. La raison est qu'Anima travaille dans le cadre de programmes européens. Les projets qu'on mène sont des projets cofinancés par l'Union européenne. Les pays avec lesquels on travaille sont partie prenante de ces initiatives européennes.

Dans Euromed Invest et The Next Society l'Algérie est associée. Par contre, le programme qui concerne les diasporas et mis en œuvre dans le cadre d'un programme de coopération transfrontalière Instrument Européen de Voisinage (IEVCT MED) l'Algérie n'y est pas. Ce programme est mis en œuvre dans le cadre du processus de Rabat. Le processus de Rabat, ce sont les pays qui se sont mis ensemble pour gérer les flux migratoires. C'est la raison pour laquelle on n'a pas pu associer l'Algérie au projet de Diafric Invest. Pourtant, elle était signataire du projet Diamed, l'ancêtre de celui-ci.

On regrette beaucoup d'avoir des blocages administratifs, soit du fait que le pays n'est pas signataire de ces programmes, soit parce que parfois il y a des problèmes à mobiliser des cofinancements dans le pays. Tous les pays le font, mais on a plus de mal avec les Algériens. Je ne sais pas si c'est une question de principe ou autre chose. On fait souvent face à des situations de blocage. Mais je pense que cela va changer, on a espoir que cela évolue.

– Ne pensez-vous pas que ces freins empêchent le développement durable des pays de la Méditerranée et de l'Afrique ?

Avec le programme The Next Society, on y croit. La Méditerranée, l'Afrique vont être des territoires d'innovation et d'invention de solutions, que ce soit pour les enjeux environnementaux et d'accès aux ressources naturelles. Cela va même s'accélérer puisque le tissu et la culture entrepreneuriaux sont là. Je pense que c'est important que les pays misent sur ces entrepreneurs, grands et petits, qui ont envie et qui ont compris qu'il y a des solutions à inventer pour répondre aux défis de la planète et de leurs territoires. On le voit bien. Je peux vous citer l'exemple de Goutra, une start-up algérienne qui fait dans la gestion et l'amélioration des ressources naturelles.

Elle répond à un enjeu environnemental. Je vais vous citer e-madrassa en Algérie. Une société qui utilise le réseau numérique pour le soutien scolaire à distance des gens vivant dans des endroits enclavés. Ce sont des entrepreneurs qui veulent avoir un impact sociétal dans le pays, tout en développant bien sûr leur business. Les pouvoirs publics doivent savoir travailler avec le secteur privé pour avoir plus d'impact pour développer l'emploi, les compétences et la création de valeur sur le territoire.

Cela passe effectivement par l'amélioration de l'environnement des affaires et le soutien aux entrepreneurs. Il y a eu beaucoup d'efforts de faits dans les pays. Il y a eu des évolutions sur les codes de l'investissement récemment en Algérie. Toutes les entreprises, en particulier les

jeunes entreprises, ont besoin d'un peu plus de flexibilité, elles ont besoin d'être rassurées par rapport à la recherche des financements, à leur propriété intellectuelle, à la facilitation de créer et de fermer une entreprise.

Il est souvent difficile de fermer une entreprise. Un entrepreneur ne peut pas passer à un autre projet s'il n'arrive pas à en finir avec le premier. Il faut libérer les capacités entrepreneuriales dans les pays du Maghreb. Puis, il y a des enjeux concernant l'accompagnement de la transition environnementale et écologique. Si on veut diversifier les sources d'énergie, il faut qu'il y ait des lois qui incitent les entreprises à utiliser l'énergie solaire.

Des lois ou des instruments financiers. Si on accordait des prêts intéressants pour les entreprises qui veulent s'équiper afin d'utiliser l'énergie solaire, il y aura certainement des entreprises qui vont franchir ce pas là. Alors, si on veut chercher de nouveaux modèles pour aller vers une croissance et un développement durable, il faut accompagner cette transition avec un cadre légal qui incite les entreprises, les individus et les investisseurs à aller dans cette voie-là.

– S'il y a une comparaison à faire entre les pays du Maghreb (Tunisie, Algérie, Maroc) en matière d'investissements, quelle serait la vôtre ?

Si je compare les chiffres des investissements de 2017, des choses qu'on regarde de façon intéressante — les Nations unies ont publié leur rapport en début de l'été —, on constate que le Maroc a 2,150 milliards d'euros, la Tunisie 880 millions d'euros et l'Algérie 1,209 milliard d'euros. A bien y regarder, on constate que la différence entre l'Algérie et la Tunisie est très importante, c'est 50% de plus. Mais quand on compare la taille des deux pays, on peut voir les choses autrement. Par rapport au Maroc, l'Algérie peut avoir des performances meilleures à ce niveau-là.

– Le gap numérique entre le Nord et le Sud ne peut-il pas constituer un autre écueil pour accélérer le développement dans la région ?

En Europe, il y a eu des investissements pour déployer les réseaux de la fibre optique, les réseaux de télécom terrestre. Ce qui fait qu'aujourd'hui la plupart des transactions de e-commerce sont faites par voie d'ordinateur. Par contre, le m-commerce est très peu développé en Europe et aux Etats-Unis. Le pourcentage des gens qui paient avec le mobile est très faible. Il est de 6% aux Etats-Unis. En Afrique du Nord, c'est le contraire, on a moins déployé le réseau filaire, mais on a déployé la 3G la 4G. Les gens dans ces régions se connectent plus facilement avec les réseaux mobiles que par internet à la maison. Parce qu'ils ne l'ont pas encore ou parce que le débit est faible. Ce qui veut dire qu'en Méditerranée, il y a des marchés sur le m-commerce, et les réseaux mobiles qui n'existent pas ailleurs. Au Kenya, 60% de la population paie avec le réseau mobile.

– En Algérie, on vient juste d'adopter la loi sur le e-commerce...

En Tunisie également le e-commerce n'est pas encore légalisé. C'est un vrai problème, je suis d'accord. Après, il y a l'enjeu de bancarisation. Au Kenya, il n'y a pas de cartes de crédit, ils utilisent les réseaux de boutique où ils vont recharger de l'argent. En fait, ils ont une monnaie électronique qui est portée par les téléphones mobiles. Mais ce ne sont pas des paiements par carte bancaire. Il y a des choses à inventer, ce n'est pas forcément la même chose que ce qu'on fait en Europe. Il y a d'autres solutions à inventer qui soient adaptées au marché algérien. Et ça, il n'y a que les Algériens qui peuvent le faire eux-mêmes.

– Quel est l'impact de la limitation de la circulation des personnes entre les deux rives de la Méditerranée sur le développement économiques de la région ?

Il faut que la délivrance des visas soit plus facile, je suis d'accord avec vous. Cet impact, nous on le constate souvent. Quand on organise des événements de formation avec des

entrepreneurs du sud de la Méditerranée, il arrive régulièrement que certains ne peuvent pas venir à cause des visas Schengen qui ne leur sont pas accordés. C'est effectivement un frein à l'intégration entre nos pays. Il faudra que cela puisse évoluer.

Source : <https://www.elwatan.com/edition/economie/les-algeriens-doivent-inventer-eux-memes-leurs-propres-solutions-pour-lavenir-11-08-2018>

	Web 2 August, 2018
---	-------------------------------------

DIAFRIKINVEST RELANCE SON APPEL À PROJETS À FIN AOÛT



Les porteurs de projets des diasporas du Maroc, de la Tunisie et du Sénégal en Europe actifs dans l'environnement, les technologies vertes, la santé, l'éducation et l'agroalimentaire ont jusqu'au 31 août pour déposer leurs dossiers de candidature.

L'accélérateur de création d'entreprises, DiafrikInvest relance l'appel à projets de son Programme diaspora. Les porteurs de projets des diasporas du Maroc, de la Tunisie et du Sénégal en Europe actifs dans l'environnement, les technologies vertes, la santé, l'éducation et l'agroalimentaire, les seuls concernés par ce programme ont donc un délai courant jusqu'au 31 août prochain pour déposer leurs dossiers de candidature. Pour ceux d'entre eux qui ont l'inspiration et la détermination de créer une entreprise dans leur pays d'origine à partir de l'Europe, le mode opératoire est indiqué sur le site de Diafrikinvest. Il faudra télécharger le dossier de candidature, le renseigner et le renvoyer au plus tard le 31 août, date limite de dépôt fixée par DiafrikInvest. Ce faisant, ils pourront peut-être faire partie des 50 porteurs de projets ciblés cette année par le Programme diaspora, dont 20 ont été déjà sélectionnés.

En attendant, signalons que l'objectif du Programme diaspora, lancé par DiafrikInvest en partenariat avec ANIMA Investment Network et ACIM (France) et des partenaires du sud comme La Connect (Tunisie), Start Up Maroc et AMDIE (Agence marocaine de développement des investissements et des exportations), CJD Sénégal et Am Be Koun, est d'appuyer la mobilisation des diasporas au service du développement du Maroc, de la Tunisie et du Sénégal. Il vise à renforcer durablement l'engagement des hauts potentiels et des entrepreneurs de ces diasporas dans la création d'initiatives à fort impact local à travers un accompagnement ciblé dans 3 volets : la promotion de relations durables et intégrées entre diasporas et pays d'origine, le renforcement des capacités de la diaspora au service de l'entrepreneuriat et du développement local et le renforcement de l'investissement productif notamment via des véhicules financiers adaptés aux modes d'engagement de la diaspora. L'accompagnement comprend les démarches administratives, la validation de business plan, le coaching et le conseil en financement, la fiscalité et le networking, l'accompagnement technologique pour les projets innovants (normes, DPI-Dépôt de propriété industrielle, etc) et la participation à des business tour et forum d'affaires.

S'agissant du volet « Renforcement des capacités de la diaspora au service de l'entrepreneuriat et du développement local », ACIM et ses partenaires lanceront prochainement le dispositif d'accompagnement à la création d'entreprise dans les trois pays visés. Au Maroc, un avant-goût a été déjà donné à Rabat sur le programme DiafrikInvest. Les 20 et 21 juillet derniers, le Master Class de lancement des programmes de mentorat DiafrikInvest, organisé par Start Up Maroc en collaboration avec ANIMA Investment Network a été très suivi.

Source : <http://www.leseco.ma/business/68814-diafrikinvest-relance-son-appel-a-projets-a-fin-aout.html>

	Web
	21 August, 2018

CJD et Diafriinvest au chevet des jeunes entrepreneurs




Le Centre des jeunes dirigeants d'entreprise du Sénégal (CJD Sénégal) a procédé à la présentation de ses nouveaux membres et des cinq entrepreneurs choisis par le projet Diafriinvest. La cérémonie était aussi une occasion pour le président sortant de remettre officiellement les documents administratifs à son successeur, Ibrahima Dione, nouveau président.

Appuyer les entrepreneurs sénégalais, c'est le but principal du projet DiafriInvest. Amina Investment, une société française, et le Centre des jeunes dirigeants (CJD) du Sénégal ont uni leurs forces pour accompagner les entrepreneurs sénégalais dans le cadre d'un projet financé à 90% par l'Union européenne.

La journée a été clôturée par des séances de travail avec les entrepreneurs de DiafriInvest. Tout savoir dans cette vidéo.

https://youtu.be/P6zOE_tCh3c

Source : <http://yerimpost.com/cjd-et-diafriinvest-au-chevet-des-jeunes-entrepreneurs/>

	Web
	14 August, 2018

Programme Diafrikinvest Diaspora 2018 pour les jeunes entrepreneurs africains de la diaspora

Vous êtes d'origine marocaine, sénégalaise ou tunisienne et résidez en Europe ? Vous avez un projet d'entreprise dans votre pays d'origine qui peut faire la différence ? Vous avez l'inspiration, la détermination, mais vous recherchez toujours un accès, des contacts, des outils sur mesure qui répondront à vos questions et répondront à vos besoins ?

Diafrikinvest vous donne l'élan dont vous avez besoin pour lancer votre entreprise. Diafrikinvest **appel à projets** entame une nouvelle phase. **50 entrepreneurs de la diaspora seront soutenus** dans leur projet de création d'entreprise, de l'Europe vers **Maroc Sénégal ou Tunisie**. Votre projet pourrait être celui que nous recherchons. Donnez-lui un coup de pouce !

Exigences :

- **Au moins** l'un des partenaires du projet est **Marocain, Sénégalais ou Tunisien** et vit dans l'Union européenne
- J'ai **un projet d'entreprise vers le Maroc, le Sénégal ou la Tunisie**

Avantages :

Coaching	Réseautage	Événements commerciaux	Contacts de financement	Visibilité au niveau national et international
-----------------	-------------------	-------------------------------	--------------------------------	---

19659014] ... Amenez votre projet au niveau supérieur ! Conseils de lancers, tournage

vidéo, invitation à 2 Investments Academies

Suivi à chaque étape, de l'Europe à la création dans le Sud	Soutenu par des experts liés à la réalité sur le terrain et aux spécificités de l'entrepreneur de la diaspora
---	---

Pour plus d'informations :

[Visitez le site web officiel du programme Diafrikinvest Diaspora 2018](https://opportunité.africa/programme-diafrikinvest-diaspora-2018-pour-les-jeunes-entrepreneurs-africains-de-la-diaspora/)

Source : <https://opportunité.africa/programme-diafrikinvest-diaspora-2018-pour-les-jeunes-entrepreneurs-africains-de-la-diaspora/>

	Web
	31 August, 2018

DERNIERE CHANCE POUR FINANCER L'ACCOMPAGNEMENT DE VOTRE PROJET EN AFRIQUE : RELANCE DE L'APPEL A PROJETS JUSQU'AU 31 AOUT 2018 !

Vous êtes d'origine marocaine, sénégalaise ou tunisienne et résidez en Europe ? Vous avez un projet d'entreprise dans votre pays d'origine qui peut faire la différence ? Vous avez l'inspiration, la détermination, DiafrikInvest vous donne l'impulsion nécessaire à la réalisation de votre projet !

Votre projet est peut-être celui que nous attendons ! Donnez-lui un coup d'accélérateur ! Vous cherchez une voie d'accès, des conseils, des contacts, des outils sur mesure qui répondent à vos questions et à vos besoins ? Ce qui vous manque pour vous lancer, c'est l'élan que vous offre DiafrikInvest !

L'appel à projets DiafrikInvest est relancé jusqu'au 31 août 2018.

Comme la vingtaine de projets déjà sélectionnée, tentez votre chance, envoyez votre candidature ! DiafrikInvest initie une nouvelle phase de son appel à projet pour accompagner 50 entrepreneurs de la diaspora dans leur parcours de création d'entreprise, de l'Europe vers le Maroc, le Sénégal ou la Tunisie.

Pour candidater et bénéficier des services offerts par DiafrikInvest, la démarche est simple : téléchargez le dossier de candidature ci-dessous, complétez-le en nous présentant votre projet et renvoyez-le avant le 31 août à diaspora@agenceacim.com.

Quels services, quels bénéfices ? Positionné comme un accélérateur de création d'entreprise, DiafrikInvest entend renforcer le potentiel des projets d'entreprises de la diaspora et activer leur développement.

La sélection est réalisée par **un comité d'évaluation international** sur des **critères transparents** relatifs au profil du porteur de projet, l'impact économique, social et environnemental du projet, son caractère innovant, les capacités de financement et son adéquation au marché. La sélection s'effectue à la fois sur dossier et sur entretien.

Les projets dans les domaines de **l'agroalimentaire**, la **santé**, **l'éducation**, **l'environnement** et les **technologies vertes** seront favorisés mais tous les dossiers présentés sont examinés.

Un parcours sur mesure et complet
Ce que nous vous proposons ? Intégrer **un parcours d'accompagnement sur mesure, de proximité, adapté aux besoins de votre projet**, en pleine compréhension des enjeux et défis propres aux entrepreneurs de la diaspora. L'originalité de DiafrikInvest, c'est un processus

complet proposé depuis les premiers pas en Europe, jusqu'à leur réalisation au Sud, grâce à des acteurs de l'accompagnement qui maîtrisent parfaitement ces étapes.

DiafrikInvest finance votre accompagnement tout au long de votre parcours jusqu'au lancement de votre activité.

Des experts de l'accompagnement Ce parcours se singularise par les acteurs qui suivront la progression de votre projet, du nord jusqu'au sud. Connectés aux réalités du terrain, ils connaissent les besoins de l'entrepreneur et l'écosystème dans lequel il évolue, mais aussi les spécificités de l'accompagnement des diasporas.

Que ce soient en Europe ou en Afrique, les équipes des partenaires DiafrikInvest sont mobilisées pour vous accompagner vers la réussite.

Des services concrets et pertinents Une fois embarqué dans l'aventure DiafrikInvest, vous bénéficiez de services adaptés et personnalisés : loin d'être figée et imposée, cette offre s'adapte aux contours du projet que vous avez dessiné et de ses besoins réels ! **Coaching, networking, conseil juridique et fiscal**, appui dans l'élaboration de votre **business plan**, participation à des **événements d'affaires, mise en réseau avec des investisseurs, visibilité**, etc. C'est vous qui l'impulsez et lui donnez corps, nous nous chargeons de sa mise en œuvre avec les experts de nos réseaux.

Et pour les 20 projets les plus prometteurs Ce n'est pas tout : si vous faites partie des 20 projets à plus fort potentiel, vous bénéficierez en prime de conseils pour affiner le pitch de votre projet, du tournage d'une vidéo, ainsi que d'une invitation à deux **Investment Academies** : une entrée précieuse pour passer à la vitesse supérieure et convaincre des investisseurs !

Rejoignez l'aventure Diafrik Invest !

Pour suivre l'actualité DiafrikInvest, consultez notre agenda ou abonnez-vous aux pages Facebook [ACIM Diasporas](#) et [DiafrikInvest](#) !

N'attendez pas, contactez-nous et envoyez-nous votre dossier !

Source : <http://www.entreprendre-mediterranee.com/diafrikinvest-aap-aout-2018-entreprendre-mediterranee-366.asp?rubrique=Diasporas>

THE NEXT SOCIETY – Le métier de patron par le mentorat

The Next Society

Le métier de patron, par le Mentorat

Aujourd'hui, c'est le dernier délai pour la participation des mentors et des mentorés potentiels qui souhaitent prendre part au programme de mentorat THE NEXT SOCIETY. Un grand pas pour le métier de patron.

Il est difficile de définir le métier de patron. Le sens lexical le décrit comme un protecteur, un défenseur, un dirigeant qui a le pouvoir effectif, et une foule d'autres acceptions. Bref, c'est compliqué et tous ceux qui y aspirent doivent passer par un parcours du combattant pas toujours aisé. Pourtant, il est apparu depuis des années que l'une des meilleures approches est sans conteste le Mentorat. Et c'est l'expérience dans laquelle s'est engagée l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII) avec une session de sensibilisation au mentorat qui a connu un grand succès en 2017. Alors, rebelote cette année en partenariat avec Mowgli Mentoring pour une "Mentoring Awareness Session" dans le cadre du programme de mentorat The Next Society.

Des mentors et des mentorés

Cette session aura lieu le 19 septembre à l'APII pour une séance informative et hautement interactive animée par Mowgli Mentoring. La session fournira des éclaircissements sur les différences entre le mentorat, le coaching, la formation et le conseil et elle est ouverte aux personnes intéressées à devenir des mentors et des mentorés dans le cadre de ce programme.

Les conditions pour les mentors passent par une expertise justifiant une expérience réussie en tant qu'entrepreneur, cadre supérieur ou professionnel avec plus de



• Le programme a connu un franc succès l'année dernière

5 ans d'expérience en gestion de trésorerie, et fournissant un soutien régulier aux bénéficiaires des organisations de soutien à l'innovation. Il faut aussi une expérience en gestion de programmes ou de relations et plus de 5 ans d'expérience dans un organisme de soutien incubateur, accélérateur, cluster, parc scientifique en Tunisie.

C'est du sérieux et être mentor n'est pas à la portée de tous. Quant aux mentorés, ils doivent être assortis à une entreprise développée avec une structure, un financement sécurisé et une vision établie, une entreprise en activité pendant au moins 1 an et opérer dans les secteurs de la

technologie, de l'agroalimentaire, de l'environnement, des énergies, de la santé, du social et de la culture.

Le défi de la session est de faire découvrir l'importance, les avantages et l'impact du mentorat pour les mentors et les mentorés selon les techniques de la méthodologie de mentorat de Mowgli accréditée par European Mentoring and Coaching Council (MCC).

La session est obligatoire pour tous les mentors et les mentorés potentiels souhaitant prendre part au programme "The Next Society" et aujourd'hui 31 août, est le dernier délai.

Maryam OMAR