

# ANIMA

INVESTMENT NETWORK

REVUE DE PRESSE  
PRESS REVIEW

---



( October 2017 )

 CCI MARSEILLE PROVENCE	Web
	4 October, 2017

## **Afrique : Pourquoi les PME ne doivent plus hésiter**

Pour la métropole Aix-Marseille-Provence, l'Afrique reste un enjeu particulier. Les PME hésitent à se frotter à ces marchés pluriels et déroutants. Et pourtant, tant d'opportunités... Ils témoignent.

Le continent du futur. C'est bien ainsi désormais que les économistes décrivent l'Afrique. Avec une croissance moyenne de 3,4 % environ, des investissements étrangers évalués à 58 Md€ (2014) et une démographie explosive (un quart de la population mondiale en 2050 selon l'Unicef), l'Afrique est le grand marché de demain, « équivalent à ceux de la Chine et de l'Inde réunis. D'ici à 2020, les entreprises françaises qui n'auront pas entamé leur transition africaine seront en retard », prévient Bpifrance.

À l'heure où les Chinois et les Américains ont largement investi le terrain, la France garde néanmoins des atouts économiques (notamment dans les secteurs des transports ou de la santé) mais aussi culturels et humains : ceux de la langue bien sûr (100 millions de francophones en Afrique), de la diaspora ensuite (2,3 millions d'immigrés africains en France) et des échanges universitaires enfin (la France reste le premier pays d'accueil au monde d'étudiants africains).

Pour la métropole Aix-Marseille-Provence, l'Afrique reste un enjeu particulier. Le port phocéén, décrit par Albert Londres en 1927 comme la « cour d'honneur d'un immense palais du commerce universel », a noué des liens historiques avec le grand continent. La politique coloniale de la France fit de la ville un des points d'expansion de l'Europe vers l'Afrique, l'Extrême-Orient et les Antilles. De la fin du 19<sup>e</sup> siècle à la Seconde Guerre mondiale, Marseille, principal port français du commerce avec l'Afrique, a ainsi accueilli de nombreuses communautés qui forment autant de diasporas aujourd'hui organisées et un atout pour la structuration des flux d'affaires avec ce continent. La métropole profite également d'un tissu serré d'organismes internationaux et d'associations engagées dans la coopération méditerranéenne (Anima, Avitem, Institut de la Méditerranée, Villa Méditerranée, Mucem, Ocemo, réseau des villes Euromed ...).

**« Sur le terrain africain, la machette est plus efficace que le bulldozer »**



**François-Xavier d'Ornellas, dirigeant de ClassM, société spécialisée dans l'accompagnement des entreprises en Afrique.**

L'Afrique du nord constitue par ailleurs la 2e destination internationale de l'aéroport Marseille Provence, tandis que le port de Marseille, dont 38 % du trafic global se fait avec l'Afrique, devrait capitaliser sur le doublement du Canal de Suez. Cependant, si les Bouches-du-Rhône sont le 3e département français en nombre d'entreprises possédant une filiale en Afrique, celles-ci sont principalement localisées au Maghreb. Et si quelques grandes entreprises leaders ont noué des liens durables avec l'Afrique francophone et subsaharienne (CMA CGM, SEM, CIS, Compagnie Fruitière, Airbus Helicopters ...), la grande majorité des PME hésitent à se frotter à ces marchés pluriels et déroutants. Dommage, signifie François-Xavier d'Ornellas, le dirigeant de ClassM, société spécialisée dans l'accompagnement des entreprises en Afrique (cf. plus bas), car « sur le terrain africain, les PME sont souvent plus agiles que les grands groupes, et la machette plus efficace que le bulldozer... »

### **Seuls 10 % des exportateurs intéressés par l'Afrique**

Selon une enquête menée par CCI International Paca, seuls 10 % des exportateurs interrogés souhaitent développer leur activité en Afrique francophone et 7 % en Afrique non francophone. Pourtant, le trafic conteneurs avec l'Afrique devrait augmenter de 70 %, les besoins explosent dans des secteurs, dont plusieurs sont liés aux filières dites d'excellence du territoire : santé, transport/logistique, énergie, eau/environnement, santé et bien sûr numérique.

« L'Afrique francophone ou subsaharienne est une étape 2, explique **Emmanuel Noutary**, délégué général d'**Anima Investment Network**. Pour pénétrer ces marchés, les entreprises ont intérêt à se servir des multiples partenariats développés par notre territoire en Afrique du Nord, où l'environnement d'affaires est plus normalisé et plus sécurisé. Le Maghreb peut véritablement servir de tremplin, car ses pays, notamment le Maroc, ont une véritable ambition africaine ».

Pour preuve, la politique volontariste de coopération sud-sud affichée par le royaume chérifien et les multiples accords de libre-échange, de non-imposition et de promotion des investissements signés avec les états subsahariens. En atteste également l'intense diplomatie économique menée par Mohammed VI, qui effectue des tournées dans les pays les plus dynamiques du continent, accompagné d'une délégation de patrons marocains. Pour enseigne encore, les marchés remportés par le Maroc en Afrique de l'Ouest, où il s'impose comme le premier investisseur en 2015, notamment en Côte d'Ivoire (aménagement de la baie de Cocody à Abidjan), avec 22 % des investissements injectés dans l'économie du pays.

### **Siège européen de la première banque du Sénégal à Marseille**

« Derrière ces marchés, on retrouve souvent des sous-traitants européens ou tunisiens, affirme **Emmanuel Noutary**, car les Marocains ne disposent pas forcément de toute la palette des services technologiques nécessaires ». « Les Européens ont des technologies, les Marocains connaissent les marchés et la culture : en mutualisant, on peut aller plus vite », confirme Zakaria Fahim, président de Hub Africa, plate-forme d'investisseurs en Afrique.

Casablanca est désormais la capitale financière du continent, devançant depuis 2016 Johannesburg au classement Global Financial Centre Index (GFCI). La Banque africaine de développement a d'ailleurs choisi le hub financier et économique CFC (Casablanca Finance City) pour y installer son fonds Africa 50, comptant mobiliser à terme 100 Md\$ en vue de financer divers projets structurants dans les transports, l'énergie et le numérique.

Les réseaux bancaires marocains sont aussi très présents en Afrique de l'Ouest, comme Attijariwafa Bank, devenue la première banque du Sénégal, qui a installé son siège Europe à Marseille pour valoriser son offre africaine, présente dans sept autres pays du continent.

Premier exportateur vers les pays d'Afrique, la Tunisie multiplie les passerelles vers les marchés émergents. Le premier groupe privé tunisien, Poulina Group Holding, vient ainsi de s'allier à plusieurs institutions financières locales (dont la Caisse des dépôts) pour créer un fonds d'investissement destiné à soutenir l'expansion des entreprises tunisiennes en Afrique subsaharienne, tandis qu'Africinvest, une des premières sociétés de capital-investissement de la Méditerranée, est implantée dans de nombreux pays subsahariens (Côte d'Ivoire, Nigéria, Kenya), prête à accompagner financièrement les entreprises vers ces marchés.

*« La Tunisie offre de réelles opportunités pour ses partenaires européens, confirme Tarak Cherif, président du syndicat patronal Conect et du groupe Alliance, l'un des 20 premiers groupes privés de Tunisie. Par exemple, en prenant une participation au capital de notre entreprise de packaging Galion, la société anglaise RPC a pu aussi s'implanter en Algérie et en Côte d'Ivoire, où nous avons des usines ».*

### **Une triangulaire à bâtir**



**François-Aïssa Touazi, co-fondateur du think tank CAPmena et du Mena Economic Forum ©DR**

À l'Est du Maghreb, l'Égypte, avec le doublement du canal de Suez, s'affirme comme porte d'entrée vers l'Afrique orientale et le Golfe. Une position géostratégique essentielle car, explique François-Aïssa Touazi, co-fondateur du think tank CAPmena et du Mena Economic Forum, s'il y a un vrai partenariat France-Méditerranée à nouer pour adresser les pays africains, c'est avec le Moyen-Orient. Les pays du Golfe sont, eux aussi, à la recherche d'investissements stratégiques pour préparer l'après-pétrole et diversifier leur patrimoine.

Depuis plusieurs années, s'appuyant sur l'énorme puissance financière des fonds souverains (évaluée à 2 500 Md\$), ils affirment leur présence aux États-Unis et en Europe mais aussi en Afrique et Afrique du Nord. D'Abu Dhabi, de Doha, de Ryad ou de Dubaï - qui se rêve en capitale africaine des affaires - ils investissent sur le continent africain, dans l'énergie, l'agriculture, l'industrie, la banque... offrant aux pays africains un modèle alternatif à ce que proposent les Chinois ou les Européens.

Plus récemment, en quête de technologies pour leur montée en gamme industrielle, ils se sont positionnés sur des industries de pointe mais également sur le soft power (culture, média et sport) :

*« Les entreprises du Golfe peuvent être de solides partenaires, analyse François-Aïssa Touazi. On se retrouve ainsi avec une triangulaire intéressante : des industries à valeur ajoutée en Europe, des besoins d'infrastructures en Afrique et des capacités financières disponibles dans le Golfe. Il y a là une stratégie de coopération à inventer, car si nous ne sommes pas*

*capables de trouver notre place dans cette nouvelle route de la soie Pékin-Dubaï-Lagos qui se dessine, la France risque d'être distancée par d'autres pays plus pragmatiques ».*

« L'EMEA, Europe-Moyen-Orient-Afrique, est l'espace de dialogue économique qu'il nous faut construire si nous voulons exister face à l'Asie et aux Amériques », renchérit **Khalil Laabidi, président d'Anima Investment Network.**

### **Modèles de business agiles**



**Walter Baets qui a rejoint l'encadrement de thecamp, à Aix-en-Provence**

Au coeur de cette triangulaire, la Méditerranée a une vraie carte à jouer via l'Afrique du Nord, mais aussi via le Liban ou la Jordanie, déjà très présents dans le Golfe. Avec un écosystème numérique qui prend déjà appui sur le grand continent (les villes du Cap et d'Abidjan sont labellisées French Tech), Aix-Marseille-Provence dispose donc d'un actif à valoriser face au défi africain. Ce n'est pas le seul. Des entreprises s'y distinguent déjà : Atem dans la maintenance industrielle, Trupiano Bungalow dans les bâtiments modulaires, Clarke Energy dans les moteurs à gaz... tandis que des collaborations étroites sont nouées dans la santé (avec l'hôpital de La Timone, l'IHU Marseille Infection...) ou l'enseignement (avec Kedge Business School).

*« Nous devons inventer des modèles de business agiles et innovants, adaptés aux enjeux du continent africain », analyse Walter Baets qui a rejoint l'encadrement de thecamp, à Aix-en-Provence. Je pense notamment à cet étudiant de Cape Town, qui a acheté une flotte de bicyclettes pour livrer des médicaments au coeur de la brousse. L'entrepreneur doit se poser la question de savoir comment développer un produit à coût abordable qui ait de la valeur pour la population locale. Les vrais défis sont là, dans la création de valeur partagée et développement économique inclusif ».*

Source : <https://www.ccimp.com/actualite/enquete-afrique-mediterranee-23/33184-afrique-pourquoi-pme-ne-doivent-plus-hesiter>

## EU init fosters young Jordanian entrepreneurs

AMMAN — The Jordan Elevator Road Show, launched on Wednesday at King Hussein Business Park, saw the presentations of nine young Jordanian entrepreneurs competing to gain access to exclusive mentorships and a chance to pitch their start-ups to investors next year.

“Those who disrupt the classical business model are some of the most successful start-ups,” said Abdulmalek Al Jaber, CEO of Arabreneur, during his opening speech.



*A young entrepreneur receives feedback on her start-up prototype (Photo courtesy of Mowgli Mentoring)*

The event was part of the EU-funded **Next Society** initiative that fosters start-up growth throughout the MENA region and was locally collaborated with the Information & Communications Technology Association of Jordan (int@j) and Arabreneur.

“We don’t have a shortage of great minds in Jordan. If challenged, coached and mentored correctly, wonders can come out of these minds,” said Umniyah’s Corporate Affairs and HR Manager Sami Jarrar.

The young entrepreneurs, who were preselected through an application process, were all under the age of 30 and came from various fields, including real estate, healthcare and ICT, among others.

Having only few minutes to pitch their start-up’s prototype to the jury, the young entrepreneurs had to explain how they have innovatively solving an issue in their community.

“I didn’t want to be that person trying to organise an event using 60 different WhatsApp groups, begging people to respond,” said 30-year-old CEO Rola Fayyad, who presented Friendture, a simplified app that allows users to find and plan group activities, while splitting costs and maintaining privacy.

After each presentation, the jury asked further questions, challenged the entrepreneur on some of his or her key ideas, and then provided feedback on how to better their business model.

“We’re asked some good questions, by people who’ve seen and spoken to thousands of start-ups, and I might not have the right answer each time, but by coming to these events and by practising my pitch, I can only get better at it,” said presenter Mohammad Majdalawi, founder of AqarCircle, an online platform for property search.

The entire event revolved around the theme of fostering innovation, leadership and the transfer of knowledge in Jordan, but 21-year-old Majdalawi said the country can do more for them.

“We need a physical space where knowledge can be distributed. We need a hub where all start-ups can gather together and exchange ideas. Learning from each other is how we can succeed. The Business Park is a very nice place, but it is very expensive. I’m just in the beginning of my business right now, I can’t afford to pay JD10,000 per year for an office.”

Paying income tax was another concern for some of the young entrepreneurs.

“Start-ups from day one, have to register as a company, they have to pay taxes, and get permits. I’ve barely raised the money to pay my employees, and now I have to pay taxes. Give us a one-year break and see how the country will change,” said Friendture founder Fayyad.

Source : <http://www.jordantimes.com/news/local/eu-initiative-fosters-young-jordanian-entrepreneurs>

 	<b>Web</b> <b>30 October, 2017</b>
---	---------------------------------------

## 3 ريادةيون أردنيون يحظون بالدعم الفني من الاتحاد الأوروبي



عمان - خاص

حظي 3 ريادةيون أردنيون بدعم الفني من الاتحاد الأوروبي، إذ تم اختيار **الرياديين** من خلال لجنة تحكيمية تضم: الدكتور عبد الملك الجابر المؤسس ورئيس هيئة المديرين في الريادي العربي، والدكتور بشار حوامدة رئيس هيئة المديرين في جمعية انتاج وثناء خصوصاً مدير مؤسسة موغلي في الأردن Mowgli Foundation، وإيمانويل نوتيري المفوض العام للشبكة الاستثمارية ANIMA

واختارت اللجنة المشاريع الثلاث من بين 9 مشاريع تم عرضها أمام اللجنة خلال فعالية "the elevator Roadshow" التي أقيمت الأربعاء الماضي في منصة أمنية للريادة كجزء من برنامج The Next Society، بتنظيم من الريادي العربي وبالشراكة مع جمعية شركات تقنية المعلومات والاتصالات "انتاج".

وتم اختيار: مشروع سديد للريادي عبدالله عودات ومشروع B Eye للريادي نزار حوامدة و User Testing Arabic للريادي منى لطوف، وقيمت اللجنة المشاريع المعروضة من خلال 5 عوامل بمنح 10 علامات لكل عامل، وهن: تحقيق **الابتكار**، فرصة السوق، نموذج الأعمال، الفريق والأثر المحتمل للمشروع.

وقال الدكتور الجابر، ان برنامج The Next Society سيجتich الفرصة للرياديين المختارين الوصول الى أهدافهم بسرعة وبسهولة كبيرتين مقارنة في حال انهم نفذوا مشروعهم لوحدهم.

وقدم النصح للرياديين لتحديد متطلباتهم بدقة عالية من المستثمرين والمرشدين للوصول الى أهدافهم بأقصر وقت.

ومن جهته قال الدكتور حوامدة، ان الرياديين الأردنيين يملكون أفكارا ريادية جديدة ومبتكرة تنافس الأفكار الموجودة في المنطقة.

واكد على أهمية تقديم الدعم لهؤلاء الرياديين، نظرا لأنهم أصبحوا جزءا من التنمية لدفع عجلة الاقتصاد الوطني.

وأشار الى ان انتاج مستمرة في العمل الريادي الأضخم في الأردن من خلال مبادرة الألف ريادي الوطنية وهي إحدى توصيات المبادرة الملكية السامية ريتش 2025، مؤكدا الى ان هذه المبادرة سوق ينتج عنها مشاريع ريادية ذات قيمة مضافة للعمل الريادي في المملكة.

الى ذلك، أكد رئيس قسم دائرة الموارد البشرية والشؤون المؤسسية لشركة أمنية، سامي جرار، على استمرار النهج التي تتبعه الشركة في توفير فرص جديدة للشباب الأردني وتشجيع روح الابتكار لديهم وتنمية مواهبهم من خلال البرنامج المختلفة التي تستضيفها في مركز أمنية لريادة الأعمال The Tank والتي أتى على أثرها برنامج The next Society الذي أتاح الفرصة للرياديين المختارين الوصول الى أهدافهم وحصولهم على الدعم الفني من الاتحاد الأوروبي.

وأضاف جرار أن شركة أمنية عمدت الى تأسيس The Tank بهدف دعم ريادي [قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات](#)، ومساعدتهم على تطوير أفكارهم وتسويقها إلى العالمية ودمجهم بمستثمرين محليين وعالميين تحت سقف واحد، إضافة إلى عقد ورشات عمل ومؤتمرات لمساعدتهم على تطوير أفكارهم ومشاريعهم.

وأثنى جرار على الشراكة الاستراتيجية بين أمنية جمعية إنتاج (Int@j) مما لها من أثر كبير في تحسين قطاع ريادة الأعمال في الأردن وزيادة القيمة المضافة من قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات.

وحضر آلية الاختيار، رواد أعمال من أصحاب المشاريع الريادية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتكنولوجيا الخضراء والزراعة والخدمات التكنولوجية، أو الأجهزة الذكية وتطبيقاتها، أو وسائل الإعلام الرقمية.

ويشار الى ان The Next Society هو برنامج يمتد لأربعة أعوام من المفوضية الأوروبية، ويهدف لدعم ريادة الأعمال في منطقة البحر الأبيض المتوسط

Source : <http://entrepreneuralarabiya.com/2017/10/30/3-%D8%B1%D9%8A%D8%A7%D8%AF%D9%8A%D9%88%D9%86-%D8%A3%D8%B1%D8%AF%D9%86%D9%8A%D9%88%D9%86-%D9%8A%D8%AD%D8%B8%D9%88%D9%86-%D8%A8%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%B9%D9%85-%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%86%D9%8A-%D9%85%D9%86/#.WgAx6juDO72>

	<b>Web</b>
	<b>27 October, 2017</b>

## Compete in Berytech's Upcoming Startup Competitions



A Berytech organize and partner on local, regional, and international competitions open for students, professionals, and entrepreneurs. In the coming two months, interested startups will have the chance to compete in 3 competitions including the Start-Up Booster Track, Future Agro Challenge and the Global Social Venture Competition.

### Start-Up Booster Track

Berytech has partnered with EU project **THE NEXT SOCIETY** to give Lebanese startups the chance to join their Start-Up Booster Track.

The track is designed to help startups bridge with key markets and grow internationally while being matched with services that suit their needs including mentoring programs, soft-landing in Europe, international acceleration and contacts with investors.

The track is open for innovative early stage startups with impact-driven solutions in various industries including ICT, food, environment, energy, health, and social & culture.

Seven shortlisted applicants will get the chance to pitch during the **Elevator Roadshow** event which will gather entrepreneurs and stakeholders from Lebanon and Europe on November 16th, 2017. Three startups will be selected during the Elevator Roadshow to join the first promotion of **THE NEXT SOCIETY** start-ups.

Find out more and apply to the Start-up Booster Track before November 8th, 2017 [here](#).

## **Future Agro Challenge**

Berytech has partnered with Future Agro Challenge (FAC), a global competition for food and agribusiness startups from various corners of the globe, to allow food and agribusiness startups from Lebanon to participate and compete for the international title of "Agripreneur of the Year".

FAC provides key tools and opportunities to help startups grow their businesses and expand into new markets.

Startups with business ideas in agriculture, food technology, food production & retail, packaging & logistics, and food waste & sustainability, can apply to the FAC and win:

- An invitation to compete internationally at the Global Agripreneurs Summit in Turkey in April
- \$2000 in Cash for first prize/\$1000 in cash for second prize winners
- 6 Months access to Berytech's Incubation Support
- 6 Memberships at the Berytech Fab Lab
- Getting a direct access to Batch 2 of the Agrytech Accelerator Bootcamp with a \$3300 grant
- Earning the title of the "Lebanese Agripreneur of the Year"

Learn more and apply to FAC Lebanon here before November 12th, 2017.

## **Global Social Venture Competition**

The Global Social Venture Competition (GSVC) is a global competition that empowers the next generation of social entrepreneurs to transform their ideas into fundable, scalable ventures that address the world's most pressing challenges.

Prizes are local and international and include 6 months of incubation at Berytech with access to the Berytech co-working space, a trip to France to pitch at the GSVC semifinals, access to international networks and grants, and a chance to win \$80,000 at the finals in Berkeley, California.

Startups with a business idea with a social or environmental impact are encouraged to apply here before December 4th, 2017.

Source : <http://news.arabnet.me/compete-in-berytechs-upcoming-startup-competitions/>

early makers	em lyon business school	<b>Web</b> <b>11 October, 2017</b>
--------------	-------------------------	---------------------------------------

## Succès pour la première de BigBooster en Chine !



Du 20 au 27 Septembre dernier, BigBooster, au travers de deux Boosters Camps intenses, a plongé ses Alumnis au cœur des écosystèmes de Shanghai et de Shenzhen, et sélectionné 10 startups Chinoises pour rejoindre le Booster Camp Europe à Lyon.

« Cette première édition réussie de BigBooster en Chine démontre la pertinence de notre approche internationale, fondée sur l'immersion, l'échange, le partage d'expérience et la mobilisation des acteurs clés de l'innovation locale » Vincent Hamelin Vice Chairman BigBooster en charge de l'Asie.

### China Booster Camp : Alumnis des saisons 1 et 2 impliqués

Les startups issues des top 20 des catégories « Bio & Health », « Informative Tech » et « Global Impact » : Biosfer Teslab – Diabeloop – FineHeart – Forcity – Hydrao - Neolys Diagnostics - Rheonova medical – Sylfen, ayant des intérêts marqués pour le marché asiatique, ont bénéficié d'une immersion auprès d'acteurs majeurs de l'innovation à Shanghai puis à Shenzhen grâce à l'organisation de plusieurs rencontres, workshops et temps d'échanges individuels avec des partenaires, investisseurs et mentors et des partages d'expérience avec des start-up opérant sur le marché chinois.

Au rang de nos soutiens et intervenants nous citerons Frédéric Verwaerde (Groupe SEB), Thibaut Grégoire (Schneider Electric), William Jiang (Sanofi), Nicolas Ducray (Cathay Capital), Vincent (Zongton capital), Ruifen Xu (RIC Capital Management), Aurelien Rigart (IT Consulting), Zhao Xingyun (Pegasus), Fabien Pfaender (Smart city lab / UTSEUS), Qian Cai (Baxter).

Les Alumnis ont également eu la chance de partager le retour d'expérience de plusieurs entrepreneurs français installés en Chine : Laurent Le Pen (Omate), Loic Kobes, (Cool Hobo), Kim Pen (Workshop and Weprod), Bruno Martin (Lincko), Cécile Israel (Easy Bacchus).

Un processus concret d'immersion des startups a également été conduit par des visites d'incubateurs et d'accélérateurs en collaboration avec les French Tech de Shenzhen et de Shanghai et l'appui des Chambres de commerce.

François Eudes Ruchon, responsable marketing chez Sylfen souligne « Avoir été témoin de zones d'innovation les plus dynamiques en Chine, avec des discours d'experts locaux dans leurs domaines, et des startups chinoises les plus innovantes est une expérience unique. »

« Comprendre comment les affaires se déroulent en Chine d'un point de vue professionnel mais aussi culturel, c'était unique ! J'encourage définitivement les futurs candidats de BigBooster à faire partis d'un tel partenariat ! » partage Arnaud Mascarell, CEO de FineHeart.

« Ce fut un contexte idéal pour établir les premiers contacts avec un grand nombre d'acteurs dont ForCity espère obtenir des conseils précieux pour son développement en Chine. Enfin, l'émulation entre toutes les startups participantes a été une expérience très énergique pour moi : je rentre à la maison avec un enthousiasme et une confiance stimulés pour l'effort entrepreneurial! » témoigne Mélanie Clerc – Forcity.

### **Un engagement profond de la part des partenaires de BigBooster en Chine**

Notre partenaire global Chine emlyon Asia ainsi que Tianan Cyber Park ont, grâce à leurs connaissances du marché chinois et avec l'appui notable des French Tech de Shenzhen et de Shanghai, de nos partenaires globaux installés en Chine et le soutien actif de la Région Rhône Alpes Auvergne, de la Métropole et des consulats de France de Shanghai et de Shenzhen, élaboré des programmes sur-mesure et des contenus spécialement conçus pour les startups Chinoises et Européennes destiné à répondre à leurs problématiques de développement sur les marchés asiatiques et européens. Tous ont participé à des temps d'échanges privilégiés placés sous le signe du partage, de l'efficacité et de la bienveillance.

« BigBooster China a été un crash test qui a montré que BigBooster est un excellent programme pour accélérer le business, créer des liens et apprendre en échangeant. De plus, je pense que la Chine a un fort potentiel pour devenir un lieu indispensable pour BigBooster et j'ai hâte de voir la suite » souligne Dr. M.J. Greeven - Shanghai EMLYON Business School.

« Après deux jours, durant lesquels de nombreuses informations ont été échangées lors de la session de BigBooster Shenzhen à Longgang Tianan Cyber Park, il est important de souligner l'importance du Booster Camp en termes de partage de ressources et d'expériences : il s'agit véritablement d'un « pont » qui permettra de relier et de connecter efficacement 4 continents autour de l'innovation » Liu MingChang - Tianan Cyber Park.

### **De jeunes entrepreneurs chinois sélectionnés pour découvrir l'Europe**

Cette étape a permis également de recruter de jeunes entreprises chinoises qui prendront part à la saison 3 de Big Booster qui débutera le 14 novembre avec le Booster Camp Europe à Lyon. Cinq startups ont été recrutées respectivement par ville.

## Shanghai

- Shoulder pad project
- Keling Information
- Aquashield
- YouKe OS
- I-Join treatment

## Shenzhen

- Owiky
- LearningClojo
- Longevity design house
- Virtual Skiing Coach
- IPS

« Nous avons reçu de nombreux conseils et nous espérons entretenir le lien créé lors de cette rencontre pour nous aider mutuellement à grandir et progresser ensemble » partage Chen Guangyu, startup chinoise OWIKY.

« L'événement a été très difficile, mais vraiment utile, car les mentors et les anciens élèves nous ont aidé à optimiser l'ensemble du modèle de l'entreprise et sa présentation. C'était une compétition locale, avec une approche internationale, super cool ! » Henzer Guo, startup IPS.

### **Prochaine étape**

Lancement de la saison 3 avec l'annonce le 12 octobre des sélectionnés pour le Booster Camp de Lyon Auvergne Rhône Alpes du 14 au 16 novembre 2017.

### **À propos de BigBooster**

Créé en 2015, BigBooster est un programme international d'accélération non-profit pour startups en provenance d'Europe, d'Afrique, d'Amérique du Nord et d'Asie. Fort du soutien de partenaires publics et privés, BigBooster permet aux startups des secteurs « Bio & Health »,

« Informative Tech » et « Global Impact » de s'exporter et gagner en maturité grâce à un accompagnement sur mesure et des temps d'échanges privilégiés au sein des meilleurs écosystèmes d'innovation au monde. Pour plus d'informations : [www.bigbooster.org](http://www.bigbooster.org)

## **Les partenaires du dispositif**

Dans la pratique, ce programme s'appuie sur : la Région Auvergne-Rhône-Alpes, la Métropole de Lyon, la ville de Boston, **The Next Society**, EM Lyon Business School, l'Université de Lyon, MassChallenge, la French Tech, les Aéroports de Lyon, Sanofi, Schneider Electric, Capgemini Consulting, Bpifrance, Keolis, Air France, Delta, EDF, Institut Mérieux, Klesia, Cegid, TBWA Corporate, Seb, Oriol, Michelin, BNP Paribas et Lafarge Holcim...

## **BigBooster est organisé par la Fondation pour l'Université de Lyon**

Créée en 2012, la Fondation pour l'Université de Lyon est née de la volonté commune du monde économique, de l'Université de Lyon et des acteurs publics, partageant la conviction profonde que le développement socio – économique du territoire et le développement de son pôle d'enseignement supérieur et de recherche vont de pair. Présidée par Bernard Bigot, elle soutient la position de l'Université de Lyon parmi les 10 grands pôles d'enseignement supérieur et de recherche en Europe, favorise son rayonnement international, et contribue à son excellence et son ancrage dans son territoire.

## **Contact presse**

Marine Catalogna TBWA\CORPORATE

marine.catalogna@tbwa-corporate.com / media@bigbooster.org

Tel : 04 37 47 36 42

Source : <http://www.em-lyon.com/fr/actualite-ecole-de-commerce/Folder/actualites-grande-ecole-management/actu-evenements/Succes-pour-la-premiere-de-BigBooster-en-Chine>