

ANIMA

INVESTMENT NETWORK

REVUE DE PRESSE
PRESS REVIEW



(November 2020)

Entrepreneuriat : DiafriInvest au cœur des diagonales Nord-Sud

Les jeunes entreprises africaines et de la diaspora continuent d'avoir le vent en poupe. 136 entrepreneurs ont été accompagnés au cours des 36 derniers mois par Diafriinvest. Mais au-delà de la question de l'accompagnement, c'est tout un réseau pérenne qu'il faut bâtir des deux côtés de la Méditerranée.

Un programme d'accélération international n'est jamais aisé à monter car il faut sensibiliser autant les entrepreneurs que les investisseurs. «50 financeurs étaient connectés aux projets d'investissements», indique Emmanuel Noutary, Délégué Général au sein du réseau ANIMA Investment Network. Et avec près d'un million d'euros de promesses d'investissements recueillis, le projet DiafriInvest a mobilisé les compétences et développé l'investissement productif entre le continent et les diasporas. «Notre réseau a travaillé en étroite collaboration avec le CJD Sénégal, la CONECT (Tunisie) et StartUp Maroc », indique-t-on au sein du réseau ANIMA chargé de piloter ce programme financé à 90% par l'Union européenne. Ce projet est doté d'un budget de 2,2 millions d'euros a permis le soutien à une quarantaine de projets menés par des entrepreneurs locaux en lien avec des Business angels.

A travers cette initiative, le message est clair. Il faut rassembler les porteurs de projets et les investisseurs issus du continent africain et de ses diasporas. Et il faut dire que l'enjeu en la matière est considérable. Selon les informations recoupées de différentes ambassades africaines, on compterait, rien que sur la France près de 5 000 associations de la diaspora. Le tissu diasporique africain est donc très éparé. «Notre objectif avec DiafriInvest était d'abord de créer un réseau entre les entrepreneurs africains et ceux de la diaspora. Cela favorise un accompagnement des entreprises vers l'international », explique-t-on au sein du réseau ANIMA. Cela favorise également le mentorat qui est très plébiscité par les diasporas désireuses d'investir sur le continent. « Nous avons attiré de nombreux talents des diasporas vers les projets entrepreneuriaux africains. Cela a aussi permis des échanges d'expériences des deux côtés », analyse-t-on au sein du réseau ANIMA. Au-delà du renfort que cela constitue pour les entreprises, l'objectif de ce genre de réseau vise aussi à créer un impact structurant en favorisant la coordination des acteurs économiques.

Le terrain au cœur des relations Sud-Nord

Si ces réseaux peuvent se rendre efficaces, c'est parce qu'ils peuvent compter sur des réseaux solidement ancrés. C'est dans cet esprit que StartUp Maroc a mis en place une plate-forme dédiée dans

le royaume chérifien nommé «Mentorme.StartupMaroc» pour recenser les talents et les compétences de la diaspora marocaine installée en Europe pour des sessions de coachings. L'accent est aussi mis sur l'échange d'expertises. Lancée en septembre 2020, elle vise à pérenniser l'impact des activités de mentoring déployées dans le cadre du programme et permettre l'accès aux financements grâce aux conseils des mentors, experts Business Angels et réseaux de confiance locaux et diaspora.

Si le Maroc est en pointe sur ce sujet, d'autres initiatives ont été mises en place dans d'autres pays notamment en Tunisie et au Sénégal. Et c'est dans le royaume de Carthage que la plate-forme Financini a pu émerger à l'initiative de la CONECT. Financini recense l'ensemble des opportunités de financements en matière de soutien à l'entrepreneuriat : fonds publics et privés, dotations, concours, etc. Cette plateforme répertorie aujourd'hui 200 mécanismes de financements et d'appuis qui couvrent 16 catégories sectorielles. L'objectif est de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financements. Enfin parmi les pays subsahariens, le pays de la Teranga est très engagé sur ce sujet avec la plateforme Entreprendre au Sénégal. Lancée par le CJD Sénégal, elle sert aussi de cercle de réflexions sur les capacités des acteurs institutionnels, financiers et du développement en matière d'entrepreneuriat de la diaspora. Mais elle facilite surtout la mise en contact des entrepreneurs ou investisseurs de la diaspora avec les structures d'accompagnement compétentes. Officiellement lancée en octobre 2019, elle propose une cartographie des dispositifs existants et permet d'échanger sur les pratiques locales, approfondir les informations et connaître les actualités relatives aux sujets entrepreneuriaux. Ce sont ces synergies entre le Nord et le Sud qui pourraient dynamiser encore davantage les échanges culturels et économiques dans les prochaines années.

Source : <https://www.financialafrik.com/2020/11/09/diafrikinvest-au-coeur-des-diagonales-nord-sud/>

DiafrikInvest at the heart of the North-South diagonals



Young African companies continue to have the wind in their sails. 136 entrepreneurs have been supported over the past 36 months by DiafrikInvest. But beyond the issue of support, it is a whole lasting network that must be built on both sides of the Mediterranean.

An international acceleration program is never easy to set up because you have to educate both entrepreneurs and investors. « 50 funders were connected to the investment projects, » said Emmanuel Noutary, general delegate within the Anima investment network. And with nearly one million euros in investment pledges, the DiafrikInvest project has mobilized skills and developed productive investment between the continent and the diasporas. « Our network has worked in close collaboration with the CJD Senegal, Conect (Tunisia) and StartUp Morocco, » says one within the Anima network responsible for piloting this program, 90% funded by the European Union. According to the Directorate-General for Development and Cooperation, this project, with a budget of 2.2 million euros, has made it possible to support around 40 projects carried out by local entrepreneurs in connection with business angels.

Through this initiative, the message is clear. We must bring together project leaders and investors from the African continent and its diasporas. And it must be said that the stakes in this matter are considerable. According to information cross-checked from various African embassies, there are almost 5,000 diaspora associations in France alone. The African diasporic fabric is therefore very sparse. “Our objective project with DiafrikInvest was first to create a network between African entrepreneurs and those in the diaspora. This promotes international support for companies « , explains one within the Anima network. It also promotes mentoring which is very popular with diasporas wishing to invest on the continent. “We have attracted many talents from the diasporas to African entrepreneurial projects. It also allowed for an exchange of experiences on both sides « , we analyze within the network. Beyond the reinforcement that this constitutes for companies, the objective of this type of network is also to create a structuring impact by promoting the coordination of economic players.

The field at the heart of South-North relations

If these networks can make themselves effective, it is because they can count on solidly established networks. It is in this spirit that StartUp Morocco has set up a dedicated platform in the Cherifian kingdom to identify the talents and skills of the Moroccan diaspora installed in Europe for coaching sections.

Emphasis is also placed on the exchange of expertise. Launched in September 2020, it aims to sustain the impact of the mentoring activities deployed under the program and access funding through the advice of mentors, Business Angels experts and local and diaspora trust networks. While Morocco is at the forefront on this subject, other initiatives have been implemented in other countries, particularly in Tunisia and Senegal. And it was in the kingdom of Carthage that the Financini platform was able to emerge thanks to the initiative of the Conect. Financini identifies all the funding opportunities in terms of supporting entrepreneurship: public and private funds, endowments, competitions, etc. This platform now lists 200 funding and support mechanisms covering 16 sector categories. The objective is to guide the project leader at each stage of his business creation, and to identify funding possibilities.

Finally, among the sub-Saharan countries, the Teranga country is very committed to this subject with the Entreprendre platform in Senegal. Launched by CJD Senegal, it also serves as a discussion circle on the capacities of institutional, financial and development actors in the field of entrepreneurship in the diaspora. But above all, it facilitates putting entrepreneurs or investors from the diaspora in contact with the competent support structures. Officially launched in October 2019, it offers a mapping of existing systems and allows discussion on local practices, deepening information and knowing the news relating to entrepreneurial subjects. It is these synergies between the North and the South that could further boost cultural and economic exchanges in the coming years.

Source : <https://www.kapitalafrik.com/2020/11/09/diafrikinvest-at-the-heart-of-the-north-south-diagonals/>

DiafrikInvest , les entrepreneurs africains et les diasporas à l'honneur



Les jeunes entreprises africaines continuent d'avoir le vent en poupe. 136 entrepreneurs ont été accompagnés au cours des 36 derniers mois par DiafrikInvest. Mais au-delà de la question de l'accompagnement, c'est tout un réseau pérenne qu'il faut bâtir des deux côtés de la Méditerranée.

Un programme d'accélération international n'est jamais aisé à monter car il faut sensibiliser autant les entrepreneurs que les investisseurs. «50 financeurs étaient connectés aux projets d'investissements», indique Emmanuel Noutary, Délégué Général au sein du réseau ANIMA investment network. Et avec près d'un million d'euros de promesses d'investissements recueillis, le projet DiafrikInvest a mobilisé les compétences et développer l'investissement productif entre le continent et les diasporas. « Notre réseau a travaillé en étroite collaboration avec le CJD Sénégal, la CONECT (Tunisie) et StartUp Maroc », indique-t-on au sein du réseau ANIMA chargé de piloter ce programme financé à 90% par l'Union européenne. Selon la Direction générale du développement et de la coopération, ce projet doté d'un budget de 2,2 millions d'euros a permis le soutien à une quarantaine de projets menés par des entrepreneurs locaux en lien avec des Business angels.

A travers cette initiative, le message est clair. Il faut rassembler les porteurs de projets et les investisseurs issus du continent africain et de ses diasporas. Et il faut dire que l'enjeu en la matière est considérable. Selon les informations recoupées de différentes ambassades africaines, on compterait rien que sur la France près de 5 000 associations de la diaspora. Le tissu diasporique africain est donc très épars. «Notre projet objectif avec DiafrikInvest était d'abord de créer un réseau entre les entrepreneurs africains et ceux de la diaspora. Cela favorise un accompagnement des entreprises vers l'international», explique-t-on au sein du réseau ANIMA. Cela favorise également le mentorat qui est très plébiscité par les diasporas désireuses d'investir sur le continent. «Nous avons attiré de nombreux talents des diasporas vers les projets entrepreneuriaux africains. Cela a aussi permis des échanges d'expériences des deux côtés», analyse-t-on au sein du réseau ANIMA. Au-delà du renfort que cela constitue pour les entreprises, l'objectif de ce genre de réseau vise aussi à créer un impact structurant en favorisant la coordination des acteurs économiques.

Les réseaux d'incubateurs africains au cœur de la stratégie

Si ces réseaux peuvent se rendre efficace, c'est parce qu'ils peuvent compter sur des réseaux solidement ancrés. C'est dans cet esprit que StartUp Maroc a mis en place une plate-forme dédiée dans le royaume chérifien pour recenser les talents et les compétences de la diaspora marocaine installée en Europe pour des sessions de coachings. L'accent est aussi mis sur l'échange d'expertises. Lancée en septembre 2020, elle vise à pérenniser l'impact des activités de mentoring déployées dans le cadre du programme et accéder aux financements grâce aux conseils des mentors, experts Business Angels et réseaux de confiance locaux et diaspora. Si le Maroc est en pointe sur ce sujet, d'autres initiatives ont été mises en place dans d'autres pays notamment en Tunisie et au Sénégal. Et c'est dans le royaume de Carthage que la plate-forme Financini a pu émerger à l'initiative de la CONECT. Financini recense l'ensemble des opportunités de financements en matière de soutien à l'entrepreneuriat : fonds publics et privés, dotations, concours, etc. Cette plateforme répertorie aujourd'hui 200 mécanismes de financements et d'appuis qui couvrent 16 catégories sectorielles. L'objectif est de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financements.

Enfin parmi les pays subsahariens, le pays de la Teranga est très engagé sur ce sujet avec la plateforme Entreprendre au Sénégal. Lancée par le CJD Sénégal, elle sert aussi de cercle de réflexions sur les capacités des acteurs institutionnels, financiers et du développement en matière d'entrepreneuriat de la diaspora. Mais elle facilite surtout la mise en contact des entrepreneurs ou investisseurs de la diaspora avec les structures d'accompagnement compétentes. Officiellement lancée en octobre 2019, elle propose une cartographie des dispositifs existants et permet d'échanger sur les pratiques locales, approfondir les informations et connaître les actualités relatives aux sujets entrepreneuriaux. Ce sont ces synergies entre le Nord et le Sud qui pourraient dynamiser encore davantage les échanges culturels et économiques dans les prochaines années.

Source : <https://myafricainfos.com/diafrikinvest-les-entrepreneurs-africains-et-les-diasporas-a-lhonneur/>

Afrique-diaspora / Entrepreneuriat : DiafrikInvest au centre du jeu



Un programme d'accélération international n'est jamais aisé à monter car il faut sensibiliser autant les entrepreneurs que les investisseurs. « 50 financeurs étaient connectés aux projets d'investissements » , indique Emmanuel Noutary, Délégué Général au sein du réseau ANIMA Investment Network.

Et avec près d'un million d'euros de promesses d'investissements recueillis, le projet DiafrikInvest a mobilisé les compétences et développé l'investissement productif entre le continent et les diasporas. « Notre réseau a travaillé en étroite collaboration avec le CJD Sénégal, la CONECT (Tunisie) et StartUp Maroc », indique-t-on au sein du réseau ANIMA chargé de piloter ce programme financé à 90% par l'Union européenne. Ce projet est doté d'un budget de 2,2 millions d'euros a permis le soutien à une quarantaine de projets menés par des entrepreneurs locaux en lien avec des Business angels.

A travers cette initiative, le message est clair. Il faut rassembler les porteurs de projets et les investisseurs issus du continent africain et de ses diasporas. Et il faut dire que l'enjeu en la matière est considérable. Selon les informations recoupées de différentes ambassades africaines, on compterait, rien que sur la France près de 5 000 associations de la diaspora. Le tissu diasporique africain est donc très épars. « Notre objectif avec DiafrikInvest était d'abord de créer un réseau entre les entrepreneurs africains et ceux de la diaspora. Cela favorise un accompagnement des entreprises vers l'international », explique-t-on au sein du réseau ANIMA. Cela favorise également le mentorat qui est très plébiscité par les diasporas désireuses d'investir sur le continent. « Nous avons attiré de nombreux talents des diasporas vers les projets entrepreneuriaux africains. Cela a aussi permis des échanges d'expériences des deux côtés », analyse-t-on au sein du réseau ANIMA. Au-delà du renfort que cela constitue pour les entreprises, l'objectif de ce genre de réseau vise aussi à créer un impact structurant en favorisant la coordination des acteurs économiques.

Le terrain au cœur des relations Sud-Nord

Si ces réseaux peuvent se rendre efficaces, c'est parce qu'ils peuvent compter sur des réseaux solidement ancrés. C'est dans cet esprit que StartUp Maroc a mis en place une plate-forme dédiée dans le royaume chérifien nommé « Mentorme.StartupMaroc » pour recenser les talents et les compétences

de la diaspora marocaine installée en Europe pour des sessions de coachings. L'accent est aussi mis sur l'échange d'expertises. Lancée en septembre 2020, elle vise à pérenniser l'impact des activités de mentoring déployées dans le cadre du programme et permettre l'accès aux financements grâce aux conseils des mentors, experts Business Angels et réseaux de confiance locaux et diaspora.

Si le Maroc est en pointe sur ce sujet, d'autres initiatives ont été mises en place dans d'autres pays notamment en Tunisie et au Sénégal. Et c'est dans le royaume de Carthage que la plate-forme Financini a pu émerger à l'initiative de la CONECT. Financini recense l'ensemble des opportunités de financements en matière de soutien à l'entrepreneuriat : fonds publics et privés, dotations, concours, etc. Cette plateforme répertorie aujourd'hui 200 mécanismes de financements et d'appuis qui couvrent 16 catégories sectorielles. L'objectif est de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financements. Enfin parmi les pays subsahariens, le pays de la Teranga est très engagé sur ce sujet avec la plateforme Entreprendre au Sénégal.

Lancée par le CJD Sénégal, elle sert aussi de cercle de réflexions sur les capacités des acteurs institutionnels, financiers et du développement en matière d'entrepreneuriat de la diaspora. Mais elle facilite surtout la mise en contact des entrepreneurs ou investisseurs de la diaspora avec les structures d'accompagnement compétentes. Officiellement lancée en octobre 2019, elle propose une cartographie des dispositifs existants et permet d'échanger sur les pratiques locales, approfondir les informations et connaître les actualités relatives aux sujets entrepreneuriaux. Ce sont ces synergies entre le Nord et le Sud qui pourraient dynamiser encore davantage les échanges culturels et économiques dans les prochaines années.

Source : <http://afriquemidi.com/2020/11/26/afrique-diaspora-entrepreneuriat-diafrikininvest-au-centre-du-jeu/>

SOMED organise un cycle de webinaires pour repenser le modèle de croissance et de durabilité en Méditerranée



Les jeunes entreprises africaines continuent d'avoir le vent en poupe. 136 entrepreneurs ont été accompagnés au cours des 36 derniers mois par DiafrikInvest. Mais au-delà de la question de l'accompagnement, c'est tout un réseau pérenne qu'il faut bâtir des deux côtés de la Méditerranée.

Un programme d'accélération international n'est jamais aisé à monter car il faut sensibiliser autant les entrepreneurs que les investisseurs. «50 financeurs étaient connectés aux projets d'investissements», indique Emmanuel Noutary, Délégué Général au sein du réseau ANIMA investment network.

Et avec près d'un million d'euros de promesses d'investissements recueillis, le projet DiafrikInvest a mobilisé les compétences et développer l'investissement productif entre le continent et les diasporas.

« Notre réseau a travaillé en étroite collaboration avec le CJD Sénégal, la CONECT (Tunisie) et StartUp Maroc », indique-t-on au sein du réseau ANIMA chargé de piloter ce programme financé à 90% par l'Union européenne. Selon la Direction générale du développement et de la coopération, ce projet doté d'un budget de 2,2 millions d'euros a permis le soutien à une quarantaine de projets menés par des entrepreneurs locaux en lien avec des Business angels.

A travers cette initiative, le message est clair. Il faut rassembler les porteurs de projets et les investisseurs issus du continent africain et de ses diasporas. Et il faut dire que l'enjeu en la matière est considérable. Selon les informations recoupées de différentes ambassades africaines, on compterait rien que sur la France près de 5 000 associations de la diaspora. Le tissu diasporique africain est donc très épars.

«Notre projet objectif avec DiafrikInvest était d'abord de créer un réseau entre les entrepreneurs africains et ceux de la diaspora. Cela favorise un accompagnement des entreprises vers l'international», explique-t-on au sein du réseau ANIMA.

Cela favorise également le mentorat qui est très plébiscité par les diasporas désireuses d'investir sur le continent. «Nous avons attiré de nombreux talents des diasporas vers les projets entrepreneuriaux africains. Cela a aussi permis des échanges d'expériences des deux côtés», analyse-t-on au sein du réseau ANIMA. Au-delà du renfort que cela constitue pour les entreprises, l'objectif de ce genre de réseau vise aussi à créer un impact structurant en favorisant la coordination des acteurs économiques.

Le terrain au cœur des relations Sud-Nord

Si ces réseaux peuvent se rendre efficace, c'est parce qu'ils peuvent compter sur des réseaux solidement ancrés. C'est dans cet esprit que StartUp Maroc a mis en place une plate-forme dédiée dans le royaume chérifien pour recenser les talents et les compétences de la diaspora marocaine installée en Europe pour des sessions de coachings. L'accent est aussi mis sur l'échange d'expertises.

Lancée en septembre 2020, elle vise à pérenniser l'impact des activités de mentoring déployées dans le cadre du programme et accéder aux financements grâce aux conseils des mentors, experts Business Angels et réseaux de confiance locaux et diaspora.

Si le Maroc est en pointe sur ce sujet, d'autres initiatives ont été mises en place dans d'autres pays notamment en Tunisie et au Sénégal. Et c'est dans le royaume de Carthage que la plate-forme Financini a pu émerger à l'initiative de la CONECT. Financini recense l'ensemble des opportunités de financements en matière de soutien à l'entrepreneuriat : fonds publics et privés, dotations, concours, etc. Cette plateforme répertorie aujourd'hui 200 mécanismes de financements et d'appuis qui couvrent 16 catégories sectorielles. L'objectif est de guider le porteur de projet à chaque étape de sa création d'entreprise, et d'identifier les possibilités de financements.

Enfin parmi les pays subsahariens, le pays de la Teranga est très engagé sur ce sujet avec la plateforme Entreprendre au Sénégal. Lancée par le CJD Sénégal, elle sert aussi de cercle de réflexions sur les capacités des acteurs institutionnels, financiers et du développement en matière d'entrepreneuriat de la diaspora.

Mais elle facilite surtout la mise en contact des entrepreneurs ou investisseurs de la diaspora avec les structures d'accompagnement compétentes. Officiellement lancée en octobre 2019, elle propose une cartographie des dispositifs existants et permet d'échanger sur les pratiques locales, approfondir les informations et connaître les actualités relatives aux sujets entrepreneuriaux. Ce sont ces synergies entre le Nord et le Sud qui pourraient dynamiser encore davantage les échanges culturels et économiques dans les prochaines années.

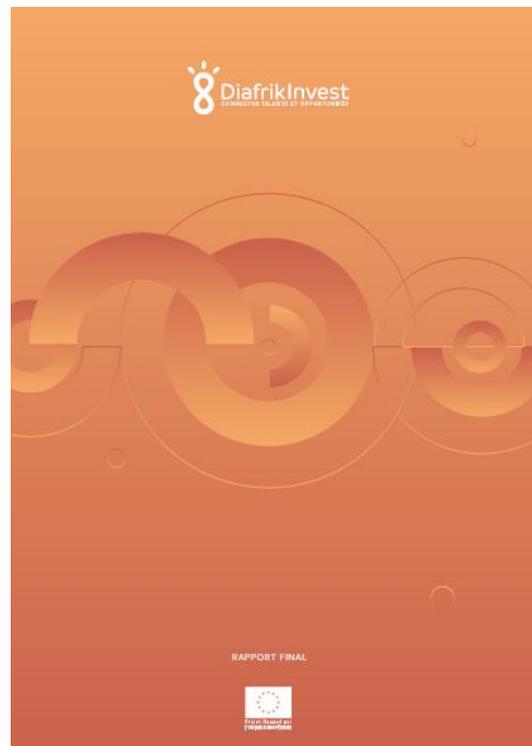
Source : <https://www.socialnetlink.org/2020/11/08/entrepreneuriat-des-jeunes-diafrikinvest-au-coeur-des-diagonales-nord-sud/>



EuNeighbours South

November 11th, 2020

DIAFRIKINVEST final report



The EU-funded Diafrikinvest programme has published its final report. 136 entrepreneurs supported, 50 backers found for the projects selected and more than €1M in investment pledges: these are the results of the international acceleration programme set up by Diafrikinvest and coordinated by the ANIMA Investment Network.

The results of this €2.2M programme (90% financed by the European Union) designed to draw on skills and boost productive investment from within the Moroccan, Tunisian and Senegalese diaspora have been positive. In the 36 months that it ran, (December 2016 to October 2020), around 40 operations were completed.

Source : <https://www.euneighbours.eu/en/south/stay-informed/publications/diafrikinvest-final-report>

TUNISIE RECHANGE	Tunisie Rechange
	November 24th, 2020

Fipa investit en Tunisie – Remobiliser et faciliter les investissements étrangers : Aftercare et amélioration de l’image du pays



Dans le cadre du projet EBSOMED, ANIMA Investment Network organise périodiquement un cycle de webinaires afin de proposer une discussion autour des problématiques soumises par les partenaires et les membres du réseau ANIMA et de partager les expériences avec des experts. « Comment utiliser l’aftercare pour améliorer l’image de votre pays » est le thème du deuxième webinaire organisé en ligne le 10 novembre 2020 avec la participation des représentants de deux agences d’appui aux entreprises : Business France et FIPA-Tunisia.

Lors de son intervention, Zied Lahbib, Directeur Marketing International à FIPA-Tunisia a relaté l’impact direct de l’aftercare un sur l’image de marque de la Tunisie et à la capacité d’attirer de nouveaux investissements. En effet, il a cité deux cas de nouvelles implantations et de créations qui ont été réalisées grâce à la contribution des actions de rétention et d’aftercare de FIPA:

– L’expansion du groupe Japonais Sumitomo, spécialisé dans le secteur automobile et implanté en Tunisie depuis 2008. La présence de Sumitomo s’est désormais consolidée à travers un nouvel investissement de création d’une branche « Somitomo Wiring Systems » avec un investissement de plus de 20 millions d’euros. La FIPA-Tunisia a contribué à cette expansion à travers des contacts individuels avec les décideurs du groupe au Japon et par les organisations de visites de prospection pour les représentants en Tunisie.

– L’expansion du groupe Français « Corse Composites », l’un des meilleurs spécialistes du développement de pièces composites complexes en aéronautique. L’entreprise est implantée en Tunisie depuis 2010 et a étendu ses activités l’an dernier avec un investissement de 17,5 millions d’euros.

M. Zied Lahbib a révélé que l’enjeu du pays est de valoriser son image sur des niches à forte valeur ajoutée grâce aux classements de la Tunisie sur les rapports les plus importants qui traitent de l’innovation et de la créativité. La présence d’un écosystème innovant fort contribue à renforcer cette image. En effet, la Tunisie est classée premier pays innovant d’Afrique du Nord selon l’indice mondial de l’innovation. Aussi et grâce à son nouveau cadre juridique « la loi sur la Startup Act » la Tunisie est parmi le top 30 des pays les plus attractifs au monde pour les startups.

Source : <http://www.rechange-tunisie.com/fipa-investit-en-tunisie-remobiliser-et-faciliter-les-investissements-etrangers-aftercare-et-amelioration-de-limage-du-pays/>

Remobiliser et faciliter les investissements étrangers : Aftercare et amélioration de l'image du pays



Dans le cadre du projet Ebsomed, Anima Investment Network organise périodiquement un cycle de Webinaires. L'objectif étant de proposer une discussion autour des problématiques soumises par les partenaires et les membres du réseau Anima et de partager les expériences avec des experts.

« Comment utiliser l'Aftercare pour améliorer l'image de votre pays ». Tel est le thème du deuxième webinaire organisé en ligne le 10 novembre 2020 avec la participation des représentants de deux agences d'appui aux entreprises : Business France et FIPA-Tunisia.

Lors de son intervention, Zied Lahbib, Directeur marketing international à la FIPA-Tunisia a relaté l'impact direct de l'Aftercare sur l'image de marque de la Tunisie et à la capacité d'attirer de nouveaux investissements.

L'exemple de Sumitomo et Corse Composites

En effet, il a cité deux cas de nouvelles implantations. Qui ont vu le jour grâce à la contribution des actions de rétention et d'Aftercare de la FIPA-Tunisia. Il s'agit de :

– L'expansion du groupe japonais Sumitomo, spécialisé dans le secteur automobile. Et implanté en Tunisie depuis 2008. En effet, la présence de Sumitomo s'est désormais consolidée. A travers un nouvel investissement de création d'une branche « Sumitomo Wiring Systems ». Avec un investissement de plus de 20 millions d'euros. La FIPA-Tunisia a contribué à cette expansion à travers des contacts individuels avec les décideurs du groupe au Japon. Et par les organisations de visites de prospection pour les représentants en Tunisie.

– L'expansion du groupe français Corse Composites, l'un des meilleurs spécialistes du développement de pièces composites complexes en aéronautique. L'implantation de l'entreprise en Tunisie remonte à 2010. Elle a procédé à l'expansion de ses activités en 2019. Avec un investissement de 17,5 millions d'euros.

Zied Lahbib a montré que ces deux cas d'investissements ont été réalisés grâce à la capacité de la FIPA-Tunisia à prendre en charge les opérateurs étrangers existants. Et grâce à la contribution efficace

de ses partenaires en Tunisie. Ainsi la rétention et l'Aftercare ont fortement renforcé l'image du site d'investissement tunisien à l'étranger. Elle a aussi renforcé la visibilité de ses atouts compétitifs dans divers secteurs.

L'innovation, clef de voûte

De même, Zied Lahbib a révélé que l'enjeu du pays est de valoriser son image sur des niches à forte valeur ajoutée. Et ce grâce aux classements de la Tunisie sur les rapports les plus importants qui traitent de l'innovation et de la créativité. La présence d'un écosystème innovant fort contribue à renforcer cette image.

Pour rappel, la Tunisie est classée premier pays innovant d'Afrique du Nord selon l'indice mondial de l'innovation. Grâce à son nouveau cadre juridique « la loi sur la Startup Act », la Tunisie est parmi le top 30 des pays les plus attractifs au monde pour les startups.

En effet, la marque de la Tunisie post-covid sera définitivement portée par la marque de l'innovation. Notons que les principaux atouts de la Tunisie restent les compétences de ses ressources humaines. Et leur capacité à innover et à performer à l'international.

Source : <https://www.leconomistemaghrebin.com/2020/11/11/remobiliser-et-faciliter-les-investissements-etrangers-aftercare-et-amelioration-de-limage-du-pays/>



**Dans le cadre du Academy d'EBSOMED
"Intégration des femmes entrepreneurs dans l'économie numérique"**

Les femmes ont été en première ligne lors de COVID-19 à différents postes, affectées et fortement accablées par le manque de structures décisionnelles. L'inclusion devrait prendre la forme d'une participation significative et d'un leadership des femmes dans tous les processus décisionnels pour faire face à l'épidémie de COVID-19, ainsi que dans la planification des actions à prendre à court terme. Alors que la crise COVID-19 se développe, nous devons continuer à soutenir le travail significatif des femmes, car il est essentiel d'être un agent de changement au niveau local. Les réseaux communautaires mis en place lors des efforts de consolidation peuvent jouer un rôle important dans la conception et la mise en œuvre de l'engagement communautaire autour de COVID-19.

COVID-19 a tout changé. Ce sont des changements forcés dans le monde qui semblent soudains et cataclysmiques. Nous sommes confrontés à des taux de chômage élevés, à un ralentissement économique, à une récession/dépression imminente, et à tout ce qui est susceptible de se produire avant même qu'un vaccin n'arrive sur le marché.

Ces nouvelles méthodes de travail pourraient avoir un impact majeur sur la façon dont les organisations structurent leurs services informatiques. Le service informatique n'évoluera-t-il que grâce aux capacités de sourcing dont les entreprises ont directement besoin ?

À mesure que de nouveaux modèles d'entreprise apparaissent et que la situation de trésorerie reste prudente, les entreprises se tourneront vers les capacités et les fonctionnalités technologiques qui ont un impact direct sur les objectifs commerciaux. Les capacités doivent être basées sur la consommation de manière à ce que les coûts soient représentés une fois que l'entreprise a atteint les bénéfices. Pour toutes ces raisons, le XIe Forum MedaWomen Entrepreneurs entend adresser certains de ces changements sociaux et technologiques à toutes les entreprises et organisations dirigées par des femmes. Certains des points qui seront discutés sont : :

Analyse de la situation actuelle des femmes d'affaires en Méditerranée.
Bonnes pratiques pour les femmes d'affaires pour cette période COVID-19
La numérisation comme nouvel outil de travail.

Source : <https://www.medaeconomicweek.org/fr/summits-forums/program-xii-medawomen/>

	Financenews
	November 13th, 2020

Marchés industriels : 13 startups marocaines accompagnées par The Next Society



R&D Maroc s'est associée à une série d'évènements organisés dans le cadre de The Next Society qui visent à accélérer des startups marocaines issues de la recherche et les accompagner sur les marchés cibles. Il s'agit de 3 évènements majeurs aux objectifs complémentaires :

- Tech Booster Bootcamp (du 26 au 28 octobre 2020)
- Rencontres « Innovation to industry » avec des investisseurs et industriels marocains le 25 novembre 2020,
- Atelier open innovation dans le cadre d'Emerging valley à Marseille (du 7 au 8 avril 2021)

Le Tech Booster Bootcamp, organisé en ligne, en partenariat avec ANIMA Investment Network dans le cadre de l'initiative The Next Society, s'adresse aux jeunes chercheurs ou innovateurs souhaitant créer ou développer une entreprise à partir d'une technologie ou d'un projet de recherche. Une équipe d'experts, mentors et investisseurs a fourni pendant 3 jours aux 13 chercheurs entrepreneurs sélectionnés, un appui pratique et sur-mesure permettant d'explorer les opportunités de marché et de financement, établir un business model efficace ainsi qu'un MVP prêt pour leur entrée sur le marché.

Les rencontres Innovation to industry permettront aux startups du cycle de pitcher publiquement leur projet et de rencontrer des investisseurs, industriels et experts ciblés lors de rendez-vous B2B. Ces rencontres, organisées dans le cadre du projet The Next Society, bénéficient de l'appui du cluster CE3M et de la GIZ.

Pour sa part, l'atelier Open innovation emerging valley réunira des innovateurs, des grands groupes, des pôles d'innovation et des représentants des autorités locales et nationales d'Europe, d'Afrique et de la région MENA. L'objectif étant de favoriser l'émergence de projets collaboratifs. Soulignons enfin que parmi les participants figureront les lauréats de The Next Society Tech Booster au Maroc, en Algérie, en Tunisie, en Égypte, en Palestine, en Jordanie et au Liban.

Source : <https://fnh.ma/article/actualite-entreprises/marches-industriels-13-startups-marocaines-accompagnees-par-the-next-society>

	Eban
	November 27th, 2020

Ask An Angel: a new programme launched by THE NEXT SOCIETY!



As a partner of the EU-funded project THE NEXT SOCIETY, EBAN has launched Ask an Angel, a brand-new virtual mentoring program for start-up entrepreneurs based in the MENA region. The program is backed by ANIMA Investment Network as the coordinator of THE NEXT SOCIETY.

The program is a highly customized service that supports +25 start-ups from 6 countries in the MENA region during these times of uncertainty and challenges post-pandemic. Each entrepreneur receives up to 8 hours of virtual coaching by a business angel in the form of 1:1 sessions, and participates in 5 Academies delivered by top-notch entrepreneurs and investors on key topics related to investment readiness, such as customer acquisition, validation & prototyping, financial planning, going global, and pivoting. By connecting entrepreneurs from the Mediterranean area with seasoned international investors, the program represents a great opportunity for founders to validate and accelerate their business and establish meaningful relationships.

Mentors are sourced from EBAN's diverse network and matched with companies operating in their industry of expertise. Our 2020 class spans from ed-tech to VR, biotechnology, mobility, health-tech and enterprise software.

The program was officially launched on October 28-29th 2020 when Ask an Angel founders were invited to the European Angel Investment Summit, hosted annually by EBAN and gathering +300 investors, innovators, policymakers, and ecosystem partners. During the event, the class of entrepreneurs worked on their business model and investment strategy through closed-door dedicated sessions, networked with peers, investors, and investment experts over seminars and roundtables.

Ask an Angel is the perfect opportunity for entrepreneurs to obtain advice from the best mentors on how to grow their business and thrive in the new normal!

Source : <https://www.eban.org/ask-an-angel-a-new-programme-launched-by-the-next-society/>

R&D Maroc: 13 start-up marocaines accompagnées vers les marchés industriels



La communauté de "The next society" accompagne 13 start-up marocaines issues de la recherche sur les marchés industriels cibles et ce, via trois événements majeurs, indique l'Association Marocaine pour la Recherche Développement (R&D Maroc).

Il s'agit du Tech Booster Bootcamp "De la recherche au marché" qui a été organisé en ligne du 26 au 28 octobre 2020, "des rencontres Innovation to Industry: concrétiser son arrivée sur la marché" (25 novembre) et de "l'atelier Open innovation Emerging Valley: ou comment se développer en faisant de l'innovation un modèle de collaboration ?", prévu les 7 et 8 avril 2021, fait savoir R&D Maroc dans un communiqué.

Concernant le Tech Booster Bootcamp, il s'est adressé aux jeunes chercheurs ou innovateurs souhaitant créer ou développer une entreprise à partir d'une technologie ou d'un projet de recherche. Véritable programme d'accélération, une équipe d'experts, mentors et investisseurs fournit pendant trois jours aux 13 chercheurs entrepreneurs sélectionnés, un appui pratique et sur mesure pour explorer les opportunités de marché et de financement, établir un business model efficace ainsi qu'un produit minimum viable (minimum viable product - MVP) prêt pour leur entrée sur le marché.

Les rencontres "Innovation to Industry" permettent aux startups du cycle de pitcher publiquement leur projet et de rencontrer des investisseurs, industriels et experts ciblés lors de rendez-vous B2B, tandis que l'atelier Open innovation Emerging Valley, qui réunira des innovateurs, des grands groupes, des pôles d'innovation et des représentants des autorités locales et nationales d'Europe, d'Afrique et de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA), vise à favoriser l'émergence de projets collaboratifs.

Créée en 1997 par des entreprises publiques et privées, R&D Maroc est reconnue d'utilité publique le 12 avril 2001 (BO 201434) et labellisée par la Caisse Centrale de Garantie en 2017.

Elle s'assigne la mission générale d'initier, promouvoir et dynamiser l'innovation et la R&D en particulier dans le secteur productif national, ainsi que de contribuer au développement du système national de recherche et d'innovation.

Pour ce qui est de "The next society", elle est une communauté ouverte de changemakers, entrepreneurs, investisseurs, entreprises, ONG, pôles d'innovation publics et privés, centres de recherche et de développement économique d'Europe et de 7 pays méditerranéens (Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie).

Elle vise à mobiliser, promouvoir et renforcer les écosystèmes d'innovation et le développement économique dans la région MENA.

Source : <https://lematin.ma/journal/2020/rd-maroc-13-start-up-marocaines-accompagnees-marches-industriels/348371.html>

Marchés industriels : des start-ups marocaines accompagnées par «The next society»

Pas moins de 13 start-up marocaines spécialisées dans la recherche sur les marchés industriels cibles sont accompagnées par «The next society», a indiqué l'Association Marocaine pour la Recherche Développement (R&D Maroc).



Dans un communiqué, la R&D Maroc a souligné que ces start-up ont été accompagnées via trois événements, à savoir le «Tech Booster Bootcamp», «Innovation to Industry» et «Open innovation Emerging Valley». Les deux premiers ont eu lieu respectivement du 26 au 28 octobre et le 25 novembre de l'année courante, tandis que le 3ème est prévu les 7 et 8 avril 2021.

Concernant le Tech Booster Bootcamp, véritable programme d'accélération, il s'est adressé aux jeunes chercheurs ou innovateurs souhaitant créer ou développer une entreprise à partir d'une technologie ou d'un projet de recherche.

Dans le détail, il contient une équipe d'experts, mentors et investisseurs qui fournissent aux 13 chercheurs entrepreneurs sélectionnés, pendant trois jours, un appui pratique et sur mesure pour explorer les opportunités de marché et de financement, établir un business model efficace ainsi qu'un produit minimum viable (minimum viable product - MVP) prêt pour leur entrée sur le marché.

Puis, les rencontres «Innovation to Industry» permettent aux startups du cycle de pitcher publiquement leur projet et de rencontrer des investisseurs, industriels et experts ciblés lors de rendez-vous B2B.

Enfin, l'atelier Open innovation Emerging Valley, qui réunira des innovateurs, des grands groupes, des pôles d'innovation et des représentants des autorités locales et nationales d'Europe, d'Afrique et de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA), vise à favoriser l'émergence de projets collaboratifs.

La R&D Maroc, créée en 1997 par des entreprises publiques et privées, est reconnue d'utilité publique depuis le 12 avril 2001 (BO 201434) et labellisée par la Caisse Centrale de Garantie en 2017.

Cette dernière s'assigne la mission générale d'initier, promouvoir et dynamiser l'innovation et la R&D en particulier dans le secteur productif national, ainsi que de contribuer au développement du système national de recherche et d'innovation.

Pour sa part, «The next society» vise à mobiliser, promouvoir et renforcer les écosystèmes d'innovation et le développement économique dans la région MENA. Elle est constituée d'une communauté ouverte de changemakers, entrepreneurs, investisseurs, entreprises, ONG, pôles d'innovation publics et privés, centres de recherche et de développement économique d'Europe et de 7 pays méditerranéens, dont le Maroc.

Source : https://www.lopinion.ma/Marches-industriels-des-start-ups-marocaines-accompagnees-par-The-next-society_a8846.html

R&D: « The next society » accompagne 13 start-up marocaines sur les marchés industriels



La communauté de « The next society » accompagne 13 start-up marocaines issues de la recherche sur les marchés industriels ciblés et ce, via trois événements majeurs, indique l'Association Marocaine pour la Recherche Développement (R&D Maroc).

Il s'agit du Tech Booster Bootcamp « De la recherche au marché » qui a été organisé en ligne du 26 au 28 octobre 2020, « des rencontres Innovation to Industry: concrétiser son arrivée sur la marché » (25 novembre) et de « l'atelier Open innovation Emerging Valley: ou comment se développer en faisant de l'innovation un modèle de collaboration ? », prévu les 7 et 8 avril 2021, fait savoir R&D Maroc dans un communiqué.

Concernant le Tech Booster Bootcamp, il s'est adressé aux jeunes chercheurs ou innovateurs souhaitant créer ou développer une entreprise à partir d'une technologie ou d'un projet de recherche. Véritable programme d'accélération, une équipe d'experts, mentors et investisseurs fournit pendant trois jours aux 13 chercheurs entrepreneurs sélectionnés, un appui pratique et sur mesure pour explorer les opportunités de marché et de financement, établir un business model efficace ainsi qu'un produit minimum viable (minimum viable product – MVP) prêt pour leur entrée sur le marché.

Les rencontres « Innovation to Industry » permettent aux startups du cycle de pitcher publiquement leur projet et de rencontrer des investisseurs, industriels et experts ciblés lors de rendez-vous B2B, tandis que l'atelier Open innovation Emerging Valley, qui réunira des innovateurs, des grands groupes, des pôles d'innovation et des représentants des autorités locales et nationales d'Europe, d'Afrique et de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA), vise à favoriser l'émergence de projets collaboratifs.

Source : <https://fr.hespress.com/176614-rd-the-next-society-accompagne-13-start-up-marocaines-sur-les-marches-industriels.html>

	EUNEIGHBOURS SOUTH
	November 16th, 2020

Le projet financé par l'UE THE NEXT SOCIETY lance un programme sur mesure pour soutenir les entrepreneurs de la région MENA



Les entreprises ont besoin de services personnalisés pour faire face à l'incertitude et s'adapter aux nouvelles exigences du marché, notamment en temps de crise. « Ask an Angel » propose une série de rencontres 1:1 entre des entrepreneurs et des business angels, ainsi qu'un ensemble d'Académies (réunions de groupe) sur des sujets clés pour le développement de leur entreprise.

La première Académie « Ask an Angel » marque le lancement du nouveau programme d'accompagnement : 19 entrepreneurs de la région MENA ont été invités à participer au « European Angel Investment Summit », organisé chaque année par EBAN, le réseau européen des Business Angels, et réunissant plus de 250 investisseurs, innovateurs, décideurs politiques et partenaires de l'écosystème. Pendant l'événement, le groupe d'entrepreneurs a travaillé sur son modèle d'entreprise et sa stratégie d'investissement lors de sessions dédiées, et a également établi des relations avec des pairs, des investisseurs et des experts en investissement lors de séminaires et des tables rondes.

Le programme Ask An Angel est un service hautement personnalisé visant à soutenir 25 start-ups de 6 pays de la région MENA pendant ces périodes d'incertitude et de défis post-pandémie. Chaque entrepreneur reçoit jusqu'à 8 heures de coaching virtuel par un business angel sous forme de sessions 1:1, et participe à 5 académies dispensées par des entrepreneurs de haut niveau et portant sur des sujets clés pour la préparation à l'investissement : acquisition de clients ; validation et prototypage ; planification financière, accès aux nouveaux marchés ; orientation.

En mettant en relation les entrepreneurs de la région MENA avec des investisseurs internationaux de renom, le programme représente une excellente opportunité pour les fondateurs de start-ups de valider et d'accélérer le développement de leur entreprise, et d'établir des relations significatives.

Source : <https://www.euneighbours.eu/fr/sud/stay-informed/news/le-projet-finance-par-lue-next-society-lance-un-programme-sur-mesure-pour>

ANIMA Investment Network

Plateforme de coopération pour le développement économique en Méditerranée

contact@anima.coop

www.anima.org

 [@Anima-Network](https://twitter.com/Anima-Network)

 [ANIMA Investment Network](https://www.facebook.com/ANIMA-Investment-Network)

 [ANIMA Investment Network](https://www.linkedin.com/company/ANIMA-Investment-Network)



Projet
financé par
l'UNION EUROPÉENNE