

Rencontres Africa à Paris:

- Une vingtaine d'entreprises marocaines à l'événement
- Santé, agroalimentaire et BTP: les secteurs cibles
- Un rendez-vous business annuel organisé par Classe Export

LE célèbre Palais des congrès Porte Maillot, à Paris, était bariolé aux couleurs africaines les 24 et 25 septembre. C'était à l'occasion de l'organisation des «Rencontres Africa» qui en sont à leur troisième édition.

Les Rencontres Africa proposent aux participants de développer leur carnet d'adresses professionnel «en un temps record» et d'identifier le maximum de décideurs et de donneurs d'ordre en l'espace des deux jours que dure le forum. Dès le



Au cours des Rencontres Africa, le Maroc a joué de son atout géographique de carrefour entre l'Europe, l'Afrique et le monde arabe. Reste maintenant à concrétiser les opportunités identifiées (Ph. H.E.)

premier jour, le salon a enregistré 1.945 participants dont 793 décideurs d'une trentaine de pays africains. Les organisateurs annoncent que 3.615 demandes de rendez-vous avaient été formulées trois

jours avant l'ouverture. Sauf que les participants parlent de plusieurs annulations. Certains stands sont restés vides comme dans beaucoup de salons. Les Rencontres Africa sont organisées par Classe Export, l'organisme français de promotion du commerce extérieur.

Une vingtaine d'entreprises marocaines ont participé à l'événement. La délégation était conduite par l'Asmex, l'Association marocaine de développe-

ment des investissements et des exportations (Amdie) et la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM).

Cette année, trois secteurs ont été ciblés: santé, agroalimentaire et BTP. D'habitude, l'événement est décliné autour de conférences sur les thèmes retenus, d'animation de stands et de rencontres B2B. Pour cette édition, les organisateurs ont introduit un nouveau concept: des speed-matchings sectoriels pour permettre à des centaines d'entrepreneurs de se rencontrer et d'enrichir leur carnet d'adresses.

Il s'agit maintenant de capitaliser sur les premières prises de contact afin de les traduire en véritables relations d'affaires. «C'est ma première participation aux Rencontres Africa. J'ai pu rencontrer quatre ministres et anciens ministres africains de la Santé. J'espère que nous arriverons à traduire ces contacts en commandes fermes», confie Mustapha Azza, responsable du département Achat chez Sterifil, une société de dispositifs médicaux employant 200 personnes à Casablanca. Le stand de la CFCIM a enregistré plusieurs visites d'opérateurs intéressés par le Maroc. Certains souhaitent créer des filiales, d'autres espèrent exporter. «Nous avons noué des contacts

Startups: Les financements sont là

P

ARMI les organismes présents aux Rencontres Africa 2018, figure Maroc Entrepreneurs. Une association à but non lucratif visant à accompagner la diaspora marocaine dans ses projets. «Nous en sommes à la 11^e édition de Tremplin Maroc. C'est un programme d'accompagnement des porteurs de projets à la création d'entreprise. Nous venons de sélectionner 5 candidats. Nous les rencontrons régulièrement pour les former et les coacher», annonce Karim Basrire, secrétaire général de Maroc Entrepreneurs.

Pour ce projet, l'association est partenaire du fonds Innov Invest via la Caisse centrale de garantie. Elle s'appuie également sur une convention avec BMCE Euroservices ainsi que les business angels qui pourraient être intéressés d'investir dans l'une des startups accompagnées. «Aujourd'hui, le financement n'est plus un problème pour les startups, encore faut-il mieux affiner sa recherche», relève le secrétaire général de Maroc Entrepreneurs. Il y a quelques jours, Wafa Gonzalez, responsable Pôle sponsoring et partenariats à Maroc Entrepreneurs, revenait de Tunisie où s'est clôturé le forum Mobilisation européenne

pour l'entrepreneuriat en Afrique. «C'est un programme d'accompagnement de 80 porteurs de projets africains originaires de France ou d'Allemagne et à destination de six pays: Maroc, Algérie, Tunisie, Sénégal, Cameroun et Mali. Sur les 80 candidats, 21 étaient originaires du Maroc», déclare Wafa Gonzalez. Le montant du budget s'élève à 1,5 million d'euros, à raison de 15.000 euros par projet, destinés à financer la formation, l'accompagnement, les voyages, le marketing. Le budget de la prochaine édition pourrait être plus important.

Il y a également le programme Diarik Invest qui vise à accompagner 50 porteurs de projets et qui est piloté par Anima Invest Network. L'organisation est basée à Marseille et regroupe toutes les agences d'investissement du bassin méditerranéen. Le concept est de sélectionner 50 entrepreneurs originaires de l'Union européenne et cibler trois pays: Sénégal, Tunisie et Maroc.

«L'idéal serait que tous les programmes d'appui aux startups soient regroupés au niveau d'une plateforme électronique qui serait à la portée de tout le monde», suggère Basrire. □

Reste à transformer l'essai

DNES, Hassan EL ARIF

avec des entreprises opérant dans divers secteurs. Parmi celles qui comptent s'implanter au Maroc, des entreprises spécialisées dans les systèmes de climatisation, les ERP, la sécurité documentaire, les systèmes de fixation des bâtiments... On peut également citer un cabinet de recrutement des cadres supérieurs qui envisage de lancer une filiale au Maroc. Mais pour des considérations de confidentialité, nous ne pouvons révéler le nom des structures qui nous ont approchés», explique Faiza Hachkar, responsable du bureau de représentation de la CFCIM en France. Cette dernière prospecte par la même occasion pour les hommes d'affaires intéressés par le Forum d'affaires Maroc-France qui se tiendra les 3 et 4 novembre prochain à Laâyoune. Parmi les secteurs ciblés, figurent l'agriculture, les énergies renouvelables, le transport et logistique, le BTP, le tourisme et l'hôtellerie...

Pour Jean Nickson Dorcelus, dirigeant de Climatech Froid, la visite du sa-



Les producteurs français de dispositifs médicaux comptent profiter de l'amélioration de la couverture médicale en Afrique pour développer leurs exportations (Ph. H.E.)

lon a pour objectif de nouer des contacts avec des opérateurs marocains intéressés d'acquérir un système de climatisation fonctionnant à l'énergie. Une filiale vient de s'implanter dans le Royaume pour proposer cette solution qui pourrait séduire aussi bien les promoteurs des

grands ensembles immobiliers que les particuliers.

Royal Air Maroc ne pouvait pas rater l'événement. «Nous nous positionnons comme le transporteur de référence potentiel pour les participants du forum. Certains d'entre eux font déjà partie de

nos clients auxquels la compagnie est liée par une convention», explique le représentant de RAM. Le challenge est maintenant d'approcher de nouveaux clients institutionnels, associatifs, etc. La compagnie met en avant son positionnement de hub pour les clients qui souhaitent voyager en Afrique, en Europe ou vers le continent américain.

Pour certaines structures de taille humaine, les Rencontres Africa sont une occasion pour gagner en visibilité. C'est le cas du groupe Ascia, un cabinet d'ingénierie du bâtiment fondé en 2009 par un groupe d'ingénieurs dont le Marocain Radouane Nassim. «Nous n'avons pas l'ambition de nous substituer aux entreprises marocaines, mais nous sommes convaincus de pouvoir apporter des solutions structurelles économiques qui pourraient constituer un plus pour le secteur du BTP au Maroc. Nous sommes également intéressés par des projets en Afrique que nous pourrions réaliser en partenariat avec des confrères marocains». □