



**DIASPORA :
UNE EXPERTISE À VALORISER**

**DIASPORA :
EXPERTISE TO BE LEVERAGED**

En collaboration avec Expertise France
Octobre 2024

In collaboration with Expertise France
October 2024







ANAMag- Les RDV de l'Expertise Tunis

Diaspora : une Expertise à valoriser

Produit par : ANA

Avec la collaboration d'**Expertise France**

Responsable éditorial : **Dounia Ben Mohamed**

Secrétaire de rédaction : **Bylkiss Mentari**

Ont collaboré à ce numéro : **Amina Ben Messaoud; Khaled Nasraoui**

Traducteur : **Samir Ben Romdhane**

Maquettiste : **Joseph Kamzok**

Photo de couverture : **Expertise France**



www.africa-news-agency.com

redaction@africa-news-agency.com



EDITORIAL

P04| Séverine Peters-Desteract et AHCÈNE GHEROUFELLA

ANALYSE

P11| Du transfert de fonds à l'entrepreneuriat : l'impact de la diaspora sur le développement africain

P18| Interview Jérémie Pellet

P23| Expertise France : Accélérateur de l'entrepreneuriat



FOCUS : RDV DE L'EXPERTISE TUNIS

P30| Interview Habiba Addi : Entrepreneuriat de la Diaspora : Un pont entre l'Afrique et le monde

P37| Reportage : Rendez-vous de l'Expertise : La diaspora comme moteur de développement

P45| Interview Stéphan Orivel : «Expertise France, un acteur clé pour le développement en Tunisie»

P53| Interview Syma Mati : "MEET Africa 2, accompagner l'entrepreneuriat des diasporas africaines entre l'Europe et l'Afrique"

P61| Livre blanc : Comment stimuler et accompagner l'entrepreneuriat des diasporas africaines ?

P63| Etude : Analyse de l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Tunisie



INTERVIEW PARTENAIRES

P68| Zeineb Messaoud : The Dot est un catalyseur pour l'entrepreneuriat de la diaspora tunisienne

P74| Kara Diaby : Repat Africa, connecter la diaspora africaine aux opportunités du continent

INTERVIEW BÉNÉFICIAIRES

P83| Marwa Moula : De la France à la Tunisie, une aventure entrepreneuriale

P92| Rayene Thourir : Le Bossy Match des Femmes de la Diaspora



PORTFOLIO

P101| Nos diasporas ont du talents : 10 entrepreneurs innovants et impactants



ANAMag- Les RDV de l'Expertise Tunis

Diaspora : Expertise to be developed

Produced by : **ANA**

With the collaboration of Expertise France

Editorial manager : **Dounia Ben Mohamed**

Editorial secretary : **Bylkiss Mentari**

Contributors to this issue : **Amina Ben Messaoud; Khaled Nasraoui**

Translator : **Samir Ben Romdhane**

Layout : **Joseph Kamzok**

Cover photo : **Expertise France**



www.africa-news-agency.com

redaction@africa-news-agency.com



EDITORIAL

P08 By Séverine Peters-Desteract and Ahcène Gheroufella

ANALYSIS

P15 From remittances to entrepreneurship : The impact of the diaspora on African development

P24 Interview Jérémie Pellet

P28 Expertise France: An accelerator for entrepreneurship

FOCUS : THE EXPERTISE MEETINGS TUNIS

P34 Interview Habiba Addi : Diaspora Entrepreneurship: A bridge between Africa and the world

P41 Report : Expertise Meetings: The Diaspora as a driver of development

P49 Interview Stéphan Orivel : «Expertise France, a key player in development in Tunisia»

P56 Interview Syma Mati : "MEET Africa 2, supporting the entrepreneurship of African diasporas between Europe and Africa"

P61 White Paper: How to stimulate and support entrepreneurship in African diasporas?

P65 Study : Analysis of the entrepreneurship and innovation ecosystem in Tunisia



INTERVIEW PARTNERS

P71 Zeineb Messaoud: The Dot is a catalyst for entrepreneurship within the Tunisian diaspora

P78 Kara Diaby: Repat Africa, connecting the African diaspora to the continent's opportunities

BENEFICIARIES INTERVIEW

P88 Marwa Moula: From France to Tunisia, an entrepreneurial adventure.

P96 Rayene Thourir: The Bossy Match for Women in the Diaspora

PORTFOLIO

P107 Our diasporas have talent: 10 innovative and impactful entrepreneurs



Éditorial

Valoriser le potentiel unique des entrepreneurs de la diaspora

Pourquoi mettre en avant l'entrepreneuriat de la diaspora et lui dédier un événement ? Les entrepreneurs de la diaspora sont avant tout des entrepreneurs. Alors, qu'est-ce qui les distingue des autres ? Et parler de la diaspora, est-ce parler de migration sans le dire ?



Par Séverine Peters-Desteract et
Ahcène Gheroufella

Attachée à un développement économique durable et inclusif, Expertise France soutient de nombreux écosystèmes entrepreneuriaux à travers le monde, dans des secteurs variés (traditionnels, green tech, fintech, etc.) et auprès de populations spécifiques (femmes entrepreneurs, jeunes, etc.).

Bien que les sujets soutenus soient divers, les acteurs accompagnés partagent tous des points communs : la volonté de réussir, de pousser les autres vers le succès, d'être maîtres de leur avenir et des forces de développement de leur pays. Car oui, l'entrepreneuriat est avant tout un mouvement, une

dynamique, une volonté de créer ses propres opportunités et solutions face aux défis rencontrés. Être entrepreneur, c'est être un bâtisseur et un rassembleur d'énergies.

Des rencontres et interactions avec les entrepreneurs de la diaspora se révèlent des besoins similaires : réseau, conseils, solutions, accompagnement, financement, partenariats. De nombreux pays ont compris ces besoins et ont déployé des actions pour soutenir le développement du secteur privé, qui contribue activement au développement économique et social. Les gouvernements perçoivent de plus en plus le potentiel de cette force issue de leur pays, bien que difficilement mesurable. Les chiffres sur le potentiel financier de la diaspora font rêver les acteurs publics, mais par définition, la diaspora se trouve ailleurs. C'est pourquoi elle est souvent liée aux problématiques de migration, mais elle est bien plus que cela. C'est une force et une énergie avec un potentiel encore largement inexploité, qui va au-delà de l'aspect financier et contribue aux enjeux sociaux et environnementaux.

Ainsi sur les cohortes d'entrepreneurs réalisées dans le cadre du projet Meet Africa 2 dédié au développement de l'entrepreneuriat de la diaspora, toutes les activités accompagnées permettent de contribuer à un ou plusieurs objectifs de développement durable et 80% s'adressent à un public défavorisé ou visent la protection de l'environnement. Un entrepreneur de la diaspora qui entreprend dans son pays d'accueil est simplement un entrepreneur. Être « entrepreneur de la diaspora » implique une volonté de mouvement et de co-construction entre deux géographies. Derrière la réussite de chaque entreprise fondée par un membre de la

diaspora, il y a cette envie et cette volonté de mettre des compétences, des énergies et des moyens au service du pays d'origine.

C'est pourquoi cette diaspora est si importante. À une époque où les relations se reconstruisent et les histoires se réécrivent, qui mieux que ces bâtisseurs, ancrés à la fois ici et là, pour le faire? En les écoutant raconter avec passion leur aventure entrepreneuriale, nous comprenons immédiatement ce qu'ils ont à apporter et à apprendre. Ils possèdent la force de leur formation, de leur double culture, de leur envie. Ils disposent de réseaux souvent inaccessibles pour leurs homologues du Sud, à des dispositifs de financement ou à des fonds propres plus importants. Mais lorsqu'ils arrivent dans les pays où ils souhaitent s'implanter, ils rencontrent souvent des difficultés, manquent de repères et de certains codes. Les entrepreneurs locaux, quant à eux, font preuve de résilience et d'une capacité d'innovation qui font leur force. Leur sobriété, souvent imposée par la rareté des ressources, est sans doute la source des solutions de demain.



Être 'entrepreneur de la diaspora' implique une volonté de mouvement et de co-construction entre deux géographies

La captation, l'encouragement et la canalisation de ces énergies créatrices sont donc des enjeux majeurs pour tous les pays. Il est crucial de mieux reconnaître et de valoriser le potentiel unique

des entrepreneurs de la diaspora dans une approche gagnant-gagnant. Pour ce faire, il est essentiel de mettre en place des programmes spécifiques et adaptés des deux côtés – qu'il s'agisse de programmes de soft landing, d'investissement ou de networking.

Les programmes de soft landing aident les entrepreneurs de la diaspora à s'installer plus facilement dans leur pays d'origine ou d'accueil, en réduisant les obstacles liés à la méconnaissance des marchés locaux. Par exemple, en Tunisie, l'initiative The Dot a soutenu les membres de la diaspora tunisienne dans leur parcours entrepreneurial. En collaboration avec Meet Africa 2, la Région Île-de-France, la Fondation Tunisie pour le Développement, l'ATUGE France et Invest in Tunisia Agency - FIPA, six rencontres ont été organisées en France, attirant environ 300 entrepreneurs. Le programme a reçu 43 candidatures, dont une vingtaine ont été accompagnées dans leur parcours.

Les programmes d'investissement, quant à eux, sont indispensables pour fournir les ressources financières nécessaires au développement des projets entrepreneuriaux permettant aux entrepreneurs de la diaspora de concrétiser leurs idées innovantes et de contribuer activement au développement économique de leurs pays. Expertise France a appuyé plusieurs pays partenaires à mettre au point différents programmes et outils (fonds de fonds, dispositif de financements participatifs, etc.).

Enfin, le networking est important pour le succès des entrepreneurs. Les connexions sont essentielles pour surmonter les défis et saisir les opportunités dans une économie de plus en plus axée sur la connaissance. À cet égard,

plusieurs projets de l'agence mettent l'accent sur la mise en relation des entrepreneurs avec les opportunités de marché. Chaque année, des accompagnements à des événements de réseaux, des salons et événements nationaux et internationaux sont organisés, bénéficiant à des centaines de participants.



L'entrepreneuriat est avant tout un mouvement, une dynamique, une volonté de créer ses propres opportunités et solutions face aux défis rencontrés. Être entrepreneur, c'est être un bâtisseur et un rassembleur d'énergies

Dans un monde hyperconnecté mais paradoxalement plus divisé que jamais, les entrepreneurs et les forces de la diaspora représentent de magnifiques passerelles de dialogue et de construction. Ils bâtissent un univers où les besoins se complètent, où les objectifs se réconcilient et où les rêves se réalisent, quelle que soit l'origine ou la destination du projet. Ensemble, faisons-en sorte que chaque entrepreneur de la diaspora soit soutenu dans sa quête, et que derrière chaque action entreprise ou réussie, se renforcent les valeurs d'un monde en commun.

Célébrons dans ce numéro ces bâtisseurs de ponts qui nous montrent que la diversité est une richesse et où chaque rêve a sa place quel que soit l'endroit que chacun occupe.

Editorial

Promote the unique potential of diaspora entrepreneurs

Why highlight diaspora entrepreneurship and dedicate an event to it? Diaspora entrepreneurs are, above all, entrepreneurs. So, what sets them apart from others? And when we talk about the diaspora, are we subtly referring to migration?



By Séverine Peters-Desteract and
AHCÈNE GHEROUFELLA

Committed to sustainable and inclusive economic development, Expertise France supports numerous entrepreneurial ecosystems worldwide in various sectors (traditional, green tech, fintech, etc.) and among specific populations (women entrepreneurs, youth, etc.). While the subjects sup-

ported are diverse, the actors involved share common traits: the desire to succeed, to uplift others, to be masters of their future, and to drive the development of their countries.

Because yes, entrepreneurship is first and foremost a movement, a dy-

namic, a willingness to create one's own opportunities and solutions to the challenges encountered. To be an entrepreneur is to be a builder and a gatherer of energies.

Meetings and interactions with diaspora entrepreneurs reveal similar needs: networks, advice, solutions, support, funding, and partnerships. Many countries have recognized these needs and have taken action to support the development of the private sector, which actively contributes to economic and social development. Governments are increasingly recognizing the potential of this force originating from their country, although it is difficult to measure.

The figures on the financial potential of the diaspora make public actors dream, but by definition, the diaspora is elsewhere. That's why it's often associated with migration issues, but it's much more than that. It is a force and an energy with still largely untapped potential, going beyond the financial aspect and contributing to social and environmental issues.

For the cohorts of entrepreneurs supported under the Meet Africa 2 project, which focuses on developing diaspora entrepreneurship, all the activities contribute to one or more sustainable development goals, and 80% target disadvantaged populations or aim to protect the environment.

A diaspora entrepreneur who starts a business in their host country is simply an entrepreneur. Being a "diaspora entrepreneur" implies a desire for movement and co-construction between two geographies. Behind the suc-

cess of every company founded by a member of the diaspora is the desire and willingness to put skills, energies, and resources at the service of the country of origin.

This is why the diaspora is so important. At a time when relationships are being rebuilt and histories rewritten, who better than these builders, rooted both here and there, to do so? When we listen to them passionately tell their entrepreneurial adventure, we immediately understand what they have to offer and to learn. They have the strength of their education, their dual culture, and their drive. They have access to networks often inaccessible to their Southern counterparts, to financing mechanisms, or to greater personal funds.



Being a "diaspora entrepreneur" implies a desire for movement and co-construction between two geographies.

But when they arrive in the countries where they wish to establish themselves, they often face difficulties, lacking certain references and codes. Local entrepreneurs, on the other hand, show resilience and an innovative capacity that are their strengths. Their frugality, often imposed by resource scarcity, is perhaps the source of tomorrow's solutions.

Capturing, encouraging, and channeling these creative energies are therefore major challenges for all countries.

It is crucial to better recognize and promote the unique potential of diaspora entrepreneurs in a win-win approach. To achieve this, it is essential to establish specific and tailored programs on both sides, whether through soft landing, investment, or networking programs.



Entrepreneurship is first and foremost a movement, a dynamic, a willingness to create one's own opportunities and solutions to the challenges encountered. To be an entrepreneur is to be a builder and a gatherer of energies.

Soft landing programs help diaspora entrepreneurs settle more easily in their country of origin or host country, by reducing the obstacles linked to a lack of knowledge of local markets. For instance, in Tunisia, The Dot initiative has supported Tunisian diaspora members in their entrepreneurial journey. In collaboration with Meet Africa 2, the Île-de-France Region, the Tunisia Development Foundation, ATUGE France, and Invest in Tunisia Agency – FIPA, six meetings were organized in France, attracting about 300 entrepreneurs. The program received 43 applications, of which about twenty were supported.

Investment programs, for their part, are essential in providing the financial resources needed to develop entrepreneurial projects, enabling diaspora

entrepreneurs to bring their innovative ideas to life and actively contribute to the economic development of their countries. Expertise France has supported several partner countries in developing various programs and tools (fund of funds, crowdfunding mechanisms, etc.).

Finally, networking is crucial for the success of entrepreneurs. Connections are essential to overcoming challenges and seizing opportunities in an increasingly knowledge-based economy. In this regard, several agency projects emphasize connecting entrepreneurs with market opportunities. Each year, support for networking events, trade shows, and national and international events is organized, benefiting hundreds of participants.

In a hyperconnected world, yet paradoxically more divided than ever, entrepreneurs and the forces of the diaspora represent wonderful bridges of dialogue and construction. They build a universe where needs complement each other, where objectives are reconciled, and where dreams come true, regardless of the origin or destination of the project. Together, let us ensure that every diaspora entrepreneur is supported in their quest, and that behind every action undertaken or success achieved, the values of a shared world are strengthened.

Let's celebrate in this issue those bridge builders who show us that diversity is a wealth, and where every dream has a place, no matter where each person stands.



Du transfert de fonds à l'entrepreneuriat : l'impact de la diaspora sur le développement africain

Souvent perçue comme la 6ème région d'Afrique, la diaspora joue un rôle essentiel dans le développement économique du continent. De plus en plus, cette communauté d'entrepreneurs «des deux rives» mobilise des fonds considérables et crée des solutions innovantes qui répondent aux besoins spécifiques des pays d'origine.

Par Dounia Ben Mohamed





En 2000, Thabo Mbeki, dans son célèbre discours, "Renaissance" exhortait ses pairs à tirer profit de la diaspora@DR



Si nous sommes capables de mieux travailler avec les Africains de la diaspora, en utilisant les capacités et les compétences qu'ont beaucoup d'entre eux...la vision de la renaissance africaine deviendra une réalité

—Thabo Mbeki

En 2000, Thabo Mbeki, ancien président de l'Afrique du Sud, annonçait que le XXIème siècle serait celui de l'Afrique. La conjoncture actuelle ne peut que lui donner raison alors que le continent est plus que jamais au cœur des enjeux géopolitiques et économiques mondiaux. Ceci dit dans son célèbre discours, "Renaissance" plus qu'un discours en réalité, un "appel", il a exhorté ses pairs à tirer profit de la diaspora. Des talents disséminés à travers le monde et dont

les compétences doivent profiter au continent. « Il y a un besoin urgent de partager les connaissances entre l'Afrique et la diaspora et de coopérer économiquement » a-t-il déclaré. Autrement dit, il s'agit de partager les connaissances dans le but de renforcer le développement. « Si nous sommes capables de mieux travailler avec les Africains de la diaspora, en utilisant les capacités et les compétences qu'ont beaucoup d'entre eux, plusieurs de ces pro-



En 2023, les envois de fonds vers l'Afrique subsaharienne s'élevaient à 54 milliards de dollars@ANA

grammes pourront être réalisés plus rapidement et de façon plus efficace... la vision de la renaissance africaine deviendra une réalité ».

Entre 7% et 10 % du PIB des pays africains

Depuis, force est de constater que cette diaspora-entre 170 millions et 350 millions de personnes selon les définitions retenues, dont la plus importante réside en Europe- suscite de plus en plus d'intérêt. convoitée tant par les responsables

publics du continent tout comme ceux des pays d'accueil. Pour plusieurs raisons. A commencer par son poids économique. Il n'est plus utile de rappeler que depuis plusieurs années, les fonds envoyés par la diaspora à leur famille au pays représentent 3 à 4 fois l'aide au développement.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : En 2023, selon les données de la Banque mondiale, les envois de fonds vers l'Afrique subsaharienne s'élevaient à 54 milliards de dollars.

Ces envois de fonds demeurent cruciaux pour le financement extérieur des pays en développement, représentant entre 7 et 10 % du PIB des différents pays, et dépassant 20 % dans des nations comme le Cap-Vert et la Gambie.

La diaspora apparaît ainsi comme un acteur majeur du développement des pays d'origine. D'où l'intérêt de ces derniers. Le Maroc notamment a mis en place un ministère dédié aux Marocains résidents à l'étranger (MRE) ainsi qu'une série d'outils

destinés à les informer, les accompagner mais également à mieux capitaliser sur ces fonds. Mais alors qu'ils servent avant tout à répondre à des besoins d'ordre primaire (consommation, loyer, éducation, santé), seulement 10% des envois de fonds sont investis dans les projets ou produits d'épargne en Afrique. Désormais, pour les fils et les filles du continent, le défi est d'agir de manière plus durable dans le développement à travers l'entrepreneuriat notamment.



Moins de 10 % des transferts de fonds sont investis dans des projets ou produits d'épargne en Afrique

Les entrepreneurs comme vecteurs de changement

Les entrepreneurs de la diaspora ne se contentent pas d'envoyer de l'argent chez eux ; ils s'engagent également dans des projets concrets qui visent à répondre aux besoins du continent. Selon une étude réalisée par le Conseil présidentiel pour l'Afrique, 71 % des Français d'origine africaine seraient prêts à

s'impliquer dans des initiatives liées à leur pays d'origine, avec un taux atteignant 76 % chez les jeunes de 18 à 24 ans.

Fort de leur double expertise, des compétences acquises à l'international et de leur maîtrise du contexte local, ils sont de plus en plus nombreux, portés par la croissance économique du continent et par la digitalisation de l'économie, à développer et à proposer des solutions innovantes. Médias, fintech, agrobusiness, santé, éducation, développement durable, services...Au cœur de leur projet entrepreneurial, et de leur réussite, le désir de répondre à un besoin exprimé par la diaspora ou le continent. Autre particularité, ils ne se limitent pas à leur pays d'origine mais développent une approche régionale voire continentale.

Un potentiel aujourd'hui reconnu et soutenu

Un potentiel aujourd'hui reconnu, notamment en France. Dans son discours de Ouagadougou, le président Emmanuel Macron affirmait son intention de s'appuyer sur les entrepreneurs de la diaspora pour « réinventer les relations de la France avec les pays africains

». Un certain nombre de programmes ont depuis été mis en place pour les accompagner dans leur ambition entrepreneuriale. Parmi lesquels Meet Africa un programme initié par Expertise France qui vise à accompagner les entrepreneurs de la diaspora en leur fournissant les outils nécessaires pour lancer et développer leurs projets sur le continent, y compris sur le volet financement.



Au cœur de leur projet entrepreneurial, et de leur réussite, le désir de répondre à un besoin exprimé par la diaspora ou le continent

Car un défi majeur demeure : moins de 10 % des transferts de fonds sont investis dans des projets ou produits d'épargne en Afrique. Cela souligne la nécessité d'encourager des investissements durables qui transcendent la simple consommation pour favoriser un développement économique à long terme.



From remittances to entrepreneurship: the impact of the diaspora on African development

Often seen as Africa's 6th region, the diaspora plays a crucial role in the economic development of the continent. Increasingly, this community of «two shores» entrepreneurs is mobilizing considerable funds and creating innovative solutions that meet the specific needs of their home countries.

By Dounia Ben Mohamed





In 2000, Thabo Mbeki, in his famous speech "Renaissance," urged his peers to capitalize on the diaspora @DR

In 2000, Thabo Mbeki, former President of South Africa, announced that the 21st century would be Africa's. Current circumstances only validate his statement as the continent is more than ever at the heart of global geopolitical and economic issues. In his famous speech, "Renaissance"—more than a speech, really an "appeal"—he urged his peers to capitalize on the diaspora. Talents scattered across the globe whose skills must benefit the continent. "There is an urgent need to share knowledge between Africa and the diaspora and to cooperate economically," he stated. In other words, knowledge sharing is needed to strengthen development. "If we are able to better collaborate with Africans in the diaspora, using the capaci-

ties and skills that many of them have, several of these programs can be accomplished more quickly and efficiently... the vision of an African renaissance will become a reality."



Less than 10% of remittances are invested in projects or savings products in Africa

Between 7% and 10% of African countries' GDP

Since then, it is clear that this diaspora—between 170 million and 350 million people depending on the definitions used, with the largest residing in Europe—has attracted increasing interest. It is

sought after by both public officials on the continent and in host countries, for several reasons, starting with its economic weight. It is no longer necessary to remind that for several years, the funds sent by the diaspora to their families back home have represented three to four times the amount of development aid.

The figures speak for themselves: In 2023, according to World Bank data, remittances to sub-Saharan Africa amounted to \$54 billion. These remittances remain crucial for the external financing of developing countries, representing between 7% and 10% of the GDP of different countries, and exceeding 20% in nations like Cape Verde and The Gambia.

The diaspora thus appears as a key player in the development of their home countries. Hence, the interest of these nations. Morocco, for example, has set up a ministry dedicated to Moroccans living abroad (MRE) and a series of tools to inform and support them, as well as to better capitalize on these funds. However, while these remittances primarily serve to meet basic needs (consumption, rent, education,



In 2023, remittances to sub-Saharan Africa amounted to \$54 billion @ANA

health), only 10% of remittances are invested in projects or savings products in Africa. Now, for the sons and daughters of the continent, the challenge is to act more sustainably in development, particularly through entrepreneurship.

Entrepreneurs as drivers of change

Diaspora entrepreneurs do not just send money home; they also engage in concrete projects aimed at addressing the continent's needs. According to a study by the Presidential Council for Africa, 71% of French people of African descent would be willing to get involved in initiatives related to their country of origin, with the rate reaching 76% among young people aged 18 to 24.

Armed with their dual expertise, skills acquired internationally, and mastery of the local context, they are increasingly developing and proposing innovative solutions, driven by the continent's economic growth and the digitalization of the economy. Media, fintech, agribusiness, health, education, sustainable development, services... At the heart of their entrepreneurial projects, and their success, is the desire to respond to a need expressed by the diaspora or the continent. Another distinctive feature is that they do not limit themselves to their country of origin but adopt a regional or even continental approach.

A recognized and supported potential

This potential is now re-

cognized, particularly in France. In his Ouagadougou speech, President Emmanuel Macron expressed his intention to rely on diaspora entrepreneurs to "reinvent France's relations with African countries." Several programs have since been implemented to support them in their entrepreneurial ambitions, such as Meet Africa, a program initiated by Expertise France that aims to support diaspora entrepreneurs by providing them with the necessary tools to launch and develop their projects on the continent, including funding aspects.



At the heart of their entrepreneurial projects, and their success, is the desire to respond to a need expressed by the diaspora or the continent

A major challenge remains: less than 10% of remittances are invested in projects or savings products in Africa. This underscores the need to encourage sustainable investments that go beyond mere consumption to foster long-term economic development.



Jérémie Pellet « En Afrique du Nord, donner aux entrepreneurs les outils pour entreprendre, mais pas que... »

L'année 2024 marque les 10 ans de la création d'Expertise France, et les 3 ans de son intégration au groupe AFD. Au-delà de la promotion de l'entrepreneuriat en Tunisie, Jérémie Pellet, Directeur général de l'agence, nous présente l'action de l'Institution en Afrique du Nord, et sur le continent africain.

Pouvez-vous nous rappeler le rôle d'Expertise France, et comment l'agence a évolué depuis sa création ?

Expertise France est l'agence publique française de coopération technique internationale. Elle est née en 2015 du rapprochement de plu-

sieurs opérateurs ministériels de coopération. Nous avons rejoint le groupe AFD au 1er janvier 2022.

Expertise France porte une mission de service public qui est celle de la coopération d'égal à égal, de pair à pair, partout dans le monde, et

inscrit ses activités dans le cadre de l'action extérieure de la France. Nous déployons des projets dans près de 150 pays, avec une plus forte présence sur le continent africain conformément aux priorités françaises et européennes, pour soutenir le développement de politiques publiques

contribuant à la stabilité, au développement durable, à la bonne gouvernance et au développement humain. Cela passe par la mise en œuvre de nombreux projets, de grands programmes régionaux, ou encore le déploiement d'expertise ou d'assistance technique. Expertise France est donc l'opérateur de mobilisation du savoir-faire français en matière de politique publique.

L'agence s'est transformée en dix ans, passant d'opérateurs dispersés au sein des ministères à une agence d'envergure internationale qui regroupe plus de 2200 collaborateurs. Ce changement d'échelle se traduit aussi au niveau européen : Expertise France est devenue en 2020 la deuxième plus grande agence de coopération technique en Europe. Elle est passée de 115 millions d'euros d'activité annuelle en 2015 à 450 millions en 2024. Ce bilan très positif témoigne de notre dynamisme et de notre capacité à exécuter efficacement les projets qui nous sont confiés.

Avec l'intégration au groupe AFD, Expertise France ne se limite plus à ses propres moyens d'in-

tervention, mais bénéficie désormais de l'ensemble des ressources de la politique de développement solidaire.



Nous nous inscrivons dans une dynamique large de mobilisation de l'ensemble des opérateurs français et européens pour accompagner au mieux les dynamiques économiques et sociétales positives, durables sur le continent

Cette intégration nous offre un immense potentiel qui nous permet de financer des politiques publiques d'envergure grâce aux instruments financiers de l'AFD, auxquels on associe aujourd'hui l'expertise et l'accompagnement d'Expertise France.

Comme ce Rendez-vous de l'Expertise à Tunis l'a mis en lumière le 26 septembre dernier, pourquoi avoir choisi d'accompagner les entrepreneurs africains, ainsi que les entrepreneurs de la diaspora notamment tunisienne ?

Comme vous l'avez noté, le continent africain est au cœur des interventions d'Expertise France et plus largement du groupe AFD. Nous nous inscrivons dans une dynamique large de mobilisation de l'ensemble des opérateurs français et européens pour accompagner au mieux les dynamiques économiques et sociétales durables sur le continent. Concernant les entrepreneurs, nous avons fait le pari de prendre l'équation autrement. Jusque-là les diasporas n'avaient pas été pensées comme des acteurs pertinents pour le soutien aux économies africaines. Pourtant les chiffres parlent d'eux-mêmes, les montants envoyés par les diasporas, dans le monde, aux pays d'origine représentent quatre fois le total de l'aide publique au développement. Parmi cette diaspora, nous retrouvons de nombreux entrepreneurs qui ont une connaissance fine de leurs pays d'origine et qui sont capables de jouer un rôle d'intermédiaire entre les marchés européens et africains. Ces entrepreneurs sont d'ailleurs de plus en plus nombreux à vouloir investir dans ces territoires qu'ils connaissent bien.



@Meet Africa

Avec le projet MEET Africa, ce sont ces entrepreneurs que nous avons voulu accompagner. Conscient de cette envie partagée sur les deux continents nous cherchons à soutenir des solutions créatrices de richesses et d'emplois au plus proche des réalités africaines. Avec MEET Africa, nous avons fait le pari de la création et de l'animation d'un écosystème entrepreneurial entre ces diasporas et les acteurs d'appui européens et africains, institutionnels et privés des ministères et des structures

d'accompagnement à l'entrepreneuriat. Nous écoutons, nous établissons des diagnostics et nous mettons en contact des acteurs qui ont chacun une approche différente de l'accompagnement des diasporas.

L'ambition d'un programme comme MEET Africa est de rassembler à la fois des entrepreneurs africains, et européens. Vous encouragez donc les synergies entre les pays et les continents ?

Bien sûr. MEET Africa si-

“

Nous avançons en bonne intelligence sur ce programme en l'ouvrant à toutes celles et ceux qui ont une plus-value pour soutenir une économie durable et inclusive en Afrique

gnifie « Mobilisation européenne pour l'entrepreneuriat en Afrique », la dimension européenne est au cœur du projet. Il est cofinancé par l'Union européenne, avec l'AFD, et est mis en œuvre de-



@Expertise France

puis sa première phase en 2016 avec l'agence technique de coopération internationale allemande, la GIZ.

Nous avançons en bonne intelligence sur ce programme en l'ouvrant à toutes celles et ceux qui ont une plus-value pour soutenir une économie durable et inclusive en Afrique. Nous avons d'ailleurs beaucoup de complémentarité avec d'autres programmes

de soutien à l'entrepreneuriat mis en œuvre par d'autres agences publiques françaises comme la BPI ou Business France.

En 2025, en cohérence avec les priorités françaises pour le continent africain suite au Conseil présidentiel du développement de mai 2023, nous allons continuer à renforcer notre activité pour la promotion de l'innovation et de l'entrepre-

neuriat de la jeunesse, qui constitue un pont entre nos deux continents.

Expertise France va fêter le 12 février 2025 ses 10 ans. Quel visage peut-on retenir de l'agence aujourd'hui ?

Le bilan est extrêmement positif. Expertise France, par son double positionnement d'agence interministérielle de coopération technique et d'opérateur membre

du groupe AFD, est aujourd'hui structurée pour répondre de manière efficiente, cohérente et partenariale aux priorités françaises en matière d'investissements solides et durables.

Sur le volet européen, notre intégration au groupe AFD a renforcé notre dialogue avec nos homologues européens comme avec les institutions de l'UE. Expertise France a assuré en 2023 pour la deuxième fois la présidence du réseau des praticiens réunissant les agences européennes de coopération. J'ai tenu à mieux structurer et renforcer ce réseau dans une approche Équipe Europe. Par ailleurs, la place d'Expertise France sur la scène internationale se renforce dans tous les secteurs, qu'ils soient historiques – santé, ou développement durable – ou novateurs avec le développement économique à la culture, au patrimoine, et à l'attractivité des territoires, la cybersécurité, l'intelligence artificielle ou le spatial.

Afin de soutenir et de structurer durablement sa croissance, nous renforçons notre réseau sur le terrain. Nous avons fait

le choix en 2023 d'une plus grande décentralisation de notre activité. Cela se traduit sur le terrain par un maillage renforcé avec l'AFD.



Il y a un besoin d'accompagnement de solutions créatrices de richesses et d'emplois au plus proche des réalités africaines et il faut y répondre

Comment seront mises en valeur à cette occasion vos actions sur le continent, et plus particulièrement en Tunisie, au Maroc, ou encore en Libye ?

Pour fêter les 10 ans d'Expertise France, nous organisons le 12 février prochain un grand événement qui aura lieu à Station F à Paris, en présence de nombreuses personnalités du monde de la coopération internationale, de nos partenaires, aux bénéficiaires de nos projets, en passant par des artistes et des membres de la société civile.

Nous mettrons à l'honneur plusieurs projets

emblématiques de ces 10 dernières années et donneront la parole aux femmes et aux hommes qui y ont contribué. Parmi ces regards croisés, citons les acteurs du projet RETFOP en Angola qui vise à dynamiser l'enseignement technique et la formation professionnelle en partenariat avec l'Institut Camoes, ou encore en République démocratique du Congo ceux du projet Pour Elles – Sport et Culture –, dont l'objectif est de contribuer à l'amélioration de la qualité de vie, du bien-être physique et mental des jeunes filles, à travers la pratique sportive et culturelle à Kinshasa.

Un ouvrage sera également publié à la fin de l'année, reprenant 10 projets emblématiques illustrés de photographies témoignant du dynamisme et de la diversité de l'action de l'agence dans toutes ses géographies d'intervention. Le livre accorde une partie de ses pages aux projets Innov'i-EU4Innovation et Greenov'i en Tunisie, où rappelons-le, l'une des priorités pour nous est d'accompagner les structures innovantes, les start-ups, et toutes les jeunes entreprises soucieuses d'une transition

écologique. C'est sous le prisme des partenaires et des bénéficiaires que seront développés les récits de ces projets marquants, de quoi symboliser le travail de co-construction que nous menons chaque jour.

Seront par ailleurs présentés les projets de coopération muséale au Cameroun et au Bénin – au travers de la modernisation du musée national de Yaoundé et du musée des rois du Dahomey à Abomey –, de lutte contre les infectieux et de soutien aux services de santé en Guinée (PASA2), ou encore d'appui à la formation professionnelle au Rwanda (AFTER).

Enfin, nous avons mis en place cette année un partenariat avec TV-5Monde et avons réalisé 10 reportages sur le terrain. Citons entre autres la rénovation du musée de Carthage en Tunisie qui s'inscrit dans la promotion du patrimoine culturel mondial, ou encore l'appui aux communautés du parc naturel d'Ifrane au Maroc, confrontées à la nécessité de préserver les forêts nationales.



Expertise France : Accélérateur de l'Entrepreneuriat

En 2023, Expertise France a engagé 158 millions d'euros pour soutenir 36 projets liés à l'entrepreneuriat, un levier essentiel pour l'insertion sociale et le développement économique. L'agence française s'investit dans la structuration des écosystèmes entrepreneuriaux, en proposant des services adaptés aux enjeux de ses pays partenaires.

Agence publique, Expertise France est l'acteur interministériel de la coopération technique internationale, filiale du groupe Agence française de développement (groupe AFD). Deuxième agence par sa taille en Europe, elle conçoit et met en œuvre des projets qui renforcent durablement les politiques publiques dans les pays en développement et émergents. Gouvernance, sécurité, climat, santé, éducation... Elle intervient sur des domaines clés du développement et contribue aux côtés de ses partenaires à la concrétisation des objectifs de développement durable (ODD).

“Co-construire avec les acteurs publics et privés pour établir un environnement favorable à l'entrepreneuriat”

Expertise France s'inscrit dans une démarche de co-construction avec les acteurs publics et privés pour établir un environnement favorable à l'entrepreneuriat. L'objectif est de renforcer les capacités des organisations locales et de mettre en place des réformes réglementaires visant à améliorer le climat des affaires.

Grâce à des formations, des subventions et des assistances techniques, l'agence favorise la création d'entreprises génératrices d'emplois et de richesses.

Une approche intersectoriel

Les programmes d'Expertise France portent sur plusieurs thématiques clés : l'entrepreneuriat innovant, le soutien à l'entrepreneuriat féminin, et la promotion d'une économie verte. Par exemple, le projet «Investing in Young Businesses in Africa» vise à renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux pour les jeunes et les femmes, tandis que le projet «Pour Elles» en République Démocratique du Congo soutient l'autonomisation économique des femmes entrepreneuses.

En mettant en œuvre ces projets, Expertise France contribue à la réalisation des objectifs de développement durable et à la création d'un avenir économique inclusif.



Jérémie Pellet «In North Africa, providing entrepreneurs with the tools to succeed, and more...»

The year 2024 marks the 10th anniversary of the creation of Expertise France, and three years since its integration into the AFD Group. Beyond promoting entrepreneurship in Tunisia, Jérémie Pellet, the agency's Director General, presents the agency's actions in North Africa and across the African continent.

Can you remind us of Expertise France's role and how the agency has evolved since its creation?

Expertise France is the French public agency for international technical cooperation. It was created in 2015 through the merger of several

ministerial cooperation operators. We joined the AFD Group on January 1, 2022.

Expertise France's mission is to provide public service in equal cooperation, peer-to-peer, across the world, and its activities fall within the framework of France's

foreign action. We implement projects in nearly 150 countries, with a stronger presence on the African continent, in line with French and European priorities, to support the development of public policies that contribute to stability, sustainable development, good governance,

and human development. This is achieved through the implementation of numerous projects, large regional programs, or the deployment of expertise or technical assistance. Expertise France thus acts as the operator to mobilize French expertise in public policy.

Over the past ten years, the agency has transformed, moving from scattered operators within ministries to an international-scale agency with more than 2,200 employees. This change in scale is also reflected at the European level: in 2020, Expertise France became the second-largest technical cooperation agency in Europe. Its activity has grown from €115 million in 2015 to €450 million in 2024. This highly positive record demonstrates our dynamism and ability to efficiently execute the projects entrusted to us.

With the integration into the AFD Group, Expertise France is no longer limited to its own intervention resources but now benefits from all the resources of solidarity development policies.

This integration offers

us immense potential, enabling us to finance large-scale public policies through AFD's financial instruments, now combined with Expertise France's expertise and support.



We are part of a broader dynamic that mobilizes all French and European operators to best support positive and sustainable economic and societal dynamics on the continent

As highlighted by the Expertise Rendezvous in Tunis on September 26, why did you choose to support African entrepreneurs, particularly those from the diaspora, such as the Tunisian diaspora?

As you mentioned, the African continent is at the heart of Expertise France's interventions and, more broadly, those of the AFD Group. We are part of a broader dynamic that mobilizes all French and European operators to best support sustainable economic and societal dynamics on the continent.

Regarding entrepreneurs, we took a different approach. Until now, diasporas had not been considered relevant actors in supporting African economies.

However, the numbers speak for themselves: remittances sent by diasporas worldwide to their countries of origin amount to four times the total public development aid. Among these diasporas, many entrepreneurs have a deep understanding of their countries of origin and can serve as intermediaries between European and African markets. These entrepreneurs are also increasingly eager to invest in these regions they know well.

With the MEET Africa project, we sought to support these entrepreneurs. Aware of the shared desire on both continents, we aim to support wealth and job-creating solutions that are closely aligned with African realities. With MEET Africa, we bet on creating and fostering an entrepreneurial ecosystem between these diasporas and European and African support actors, both institutional and private, from ministries to entrepre-



@Meet Africa

neurship support structures. We listen, assess, and connect actors who each have different approaches to supporting diasporas. The ambition of a program like MEET Africa is to bring together both African and European entrepreneurs. Are you encouraging synergies between countries and continents?

Absolutely. MEET Africa stands for «European Mobilization for Entrepreneurship in Africa,» with the European dimension at the heart of the project. It is co-financed by the European Union,

along with the AFD, and has been implemented since its first phase in 2016 with the German Agency for International Cooperation (GIZ).

“

We are moving forward intelligently on this Forum, opening it to anyone who can contribute to supporting a sustainable and inclusive economy in Africa

We are working intelligently on this program,

opening it to anyone who can contribute to supporting a sustainable and inclusive economy in Africa. We also complement other entrepreneurship support programs implemented by other French public agencies, such as BPI or Business France.

In 2025, in line with French priorities for the African continent following the Presidential Development Council in May 2023, we will continue to strengthen our activities in promoting youth innovation and entrepreneurship, which serves

as a bridge between our two continents.

Expertise France will celebrate its 10th anniversary on february 12, 2025. What is the current image of the agency?

The results are extremely positive. Expertise France, through its dual role as an inter-ministerial technical cooperation agency and a member of the AFD Group, is now well-structured to respond efficiently, coherently, and in partnership with French priorities in terms of sustainable and inclusive investments.

At the European level, our integration into the AFD Group has strengthened our dialogue with our European counterparts and EU institutions. In 2023, Expertise France assumed the presidency of the European cooperation agency network for the second time.

I was committed to better structuring and strengthening this network with a Team Europe approach. Additionally, Expertise France's international presence is growing in all sectors, whether traditional ones

like health or sustainable development, or newer areas like economic development, culture, heritage, territorial attractiveness, cybersecurity, artificial intelligence, or space. To sustainably support and structure its growth, we are strengthening our field network. In 2023, we chose to decentralize our activities further, resulting in a stronger partnership with AFD on the ground.



There is a need for solutions that create wealth and jobs as close to African realities as possible, and we must address that need

How will your actions on the continent, particularly in Tunisia, Morocco, or Libya, be highlighted during this occasion?

To celebrate Expertise France's 10th anniversary, we are organizing a major event on February 12 at Station F in Paris, with many prominent figures from the international cooperation community, our partners, project be-

neficiaries, artists, and civil society members in attendance.

We will showcase several emblematic projects from the past decade and give the floor to the women and men who contributed to them. Among these diverse perspectives, we will highlight actors from the RETFOP project in Angola, which aims to enhance technical education and vocational training in partnership with the Instituto Camões, as well as those from the «For Her – Sport and Culture» project in the Democratic Republic of Congo, which seeks to improve the quality of life, physical and mental well-being of young girls through sports and cultural activities in Kinshasa.

A book will also be published at the end of the year, featuring ten iconic projects illustrated with photographs that showcase the agency's dynamic and diverse work in all its areas of intervention.

The book will include sections on the Innov'i-EU4Innovation and Greenov'i projects in Tunisia, where one of our

priorities is supporting innovative structures, startups, and all young companies committed to ecological transition. These project stories will be told from the perspectives of partners and beneficiaries, symbolizing the co-construction work we do every day.

Additionally, we will present museum cooperation projects in Cameroon and Benin, including the modernization of the National Museum of Yaoundé and the Museum of the Kings of Dahomey in Abomey, efforts to combat infectious diseases and support health services in Guinea (PASA2), and vocational training support in Rwanda (AFTER).

Lastly, this year, we established a partnership with TV5Monde and produced ten field reports. Among them is the renovation of the Carthage Museum in Tunisia, part of the promotion of world cultural heritage, and support for communities in Morocco's Ifrane National Park, facing the challenge of preserving national forests.



Expertise France : an accelerator for entrepreneurship

In 2023, Expertise France committed €158 million to support 36 projects related to entrepreneurship, a key driver for social inclusion and economic development. The French agency is dedicated to structuring entrepreneurial ecosystems by offering services tailored to the challenges of its partner countries.

As a public agency, Expertise France is the interministerial player in international technical cooperation and a subsidiary of the French Development Agency Group (AFD Group). It is the second-largest agency of its kind in Europe and designs and implements projects that sustainably strengthen public policies in developing and emerging countries. Governance, security, climate, health, education... Expertise France operates in key areas of development and works alongside its partners to achieve the Sustainable Development Goals (SDGs).

«Co-creating with public and private actors to establish a favorable environment for entrepreneurship»

Expertise France follows a co-creation approach with public and private stakeholders to establish a favorable environment for entrepreneurship. The goal is to strengthen the capacities of local organizations and implement regulatory reforms aimed

at improving the business climate. Through training, grants, and technical assistance, the agency fosters the creation of businesses that generate jobs and wealth.

An intersectoral approach

Expertise France's programs focus on several key themes: innovative entrepreneurship, support for women entrepreneurship, and the promotion of a green economy. For example, the «Investing in Young Businesses in Africa» project aims to strengthen entrepreneurial ecosystems for youth and women, while the «Pour Elles» project in the Democratic Republic of Congo supports the economic empowerment of women entrepreneurs. By implementing these projects, Expertise France contributes to achieving the Sustainable Development Goals and creating an inclusive economic future.

A female scientist with long dark hair, wearing safety glasses and a white lab coat, stands in a laboratory. She is positioned in front of a lab bench with various pieces of equipment, including a computer monitor, a printer, and several bottles. Coils of blue and green tubing are visible hanging from the ceiling. The text "LES RENDEZ-VOUS DE L'EXPERTISE" is overlaid in the center of the image.

LES RENDEZ-VOUS DE L'EXPERTISE



@Sami Zekri

Entrepreneuriat de la Diaspora : Un pont entre l'Afrique et le monde

Habiba Addi, Coordinatrice de l'unité entrepreneuriat chez Expertise France, met en lumière l'importance de la diaspora dans le développement économique en Afrique. A travers MEET Africa et d'autres initiatives, Expertise France vise à renforcer les liens entre les entrepreneurs de la diaspora et leurs pays d'origine mais également au niveau transnational. Une thématique au cœur du RDV de l'Expertise-Tunis qui s'est tenu le 26 septembre dans la capitale tunisienne.

Qu'est-ce que le rendez-vous de l'Expertise ?

Le rendez-vous de l'Expertise est une initiative d'Expertise France visant à valoriser les partenaires avec lesquels nous avons travaillé ou souhaitons travailler sur des sujets importants pour notre agence et pour le groupe AFD. Ces sujets sont également liés à l'actualité en cours. Nous souhaitons développer notre expertise et échanger avec différentes parties prenantes, des acteurs et des spécialistes autour de thématiques précises. Cela crée un espace de dialogue et de débat afin d'échanger sur les enjeux et approfondir les réponses à apporter.

Pourquoi avoir choisi Tunis pour accueillir ce RDV dédié aux diasporas ?

Depuis quelques mois, nous avons décidé d'organiser ce rendez-vous dans les bureaux d'Expertise France dans les pays où nous intervenons. La Tunisie, étant notre premier pays d'intervention et ayant le plus grand bureau d'Expertise France, est donc un choix naturel. De plus, c'est ici que nous avons le portefeuille

le plus important en matière d'entrepreneuriat, notamment avec le programme Innovi, Greenovi et c'est l'un des pays partenaires de MEET Africa.

Un événement également inscrit en marge du Sommet de la Francophonie...

En effet, le XIXe Sommet de la Francophonie, qui s'est tenu en France les 4 et 5 octobre, sera l'un des temps forts internationaux de l'année 2024. Il a pour thème : « Créer, innover, entreprendre en français », notamment l'entrepreneuriat des diasporas.

Les dynamiques que nous observons dans l'espace francophone mais également au-delà et de manière universelle, illustrent parfaitement cette réalité avec des diasporas engagées qui contribuent tous les jours, par leur capacité à créer, innover et entreprendre, à bâtir des ponts durables entre les peuples, les pays et les continents.

Contribution de la diaspora africaine à travers les investissements

Quel rôle occupe cette diaspora au sein de cet espace francophone ?

La diaspora a toujours existé, mais aujourd'hui, on en mesure d'autant plus son pouvoir économique et un shift dans la représentation des diasporas, par la diaspora elle-même déjà. Il s'agit d'un profil de personnes évoluant en France, dans leur pays d'accueil ou leur pays d'origine et qui veulent « faire » sur ces différents pays. Il existe de multiples diasporas, et les échanges entre elles ont toujours eu lieu et on se confronte à une définition multiple. Actuellement, nous observons une dynamique de relations et de ponts qui se créent, favorisant le développement de l'entrepreneuriat de la diaspora et d'investissements productifs. Les États cherchent désormais à mobiliser leur diaspora et créer une relation en tant qu'acteur économique fort.

Quelles sont les opportunités que rencontrent les entrepreneurs de la diaspora ?

Les opportunités sont très nombreuses en termes d'investissement et développement de projets, tout est à faire et à adapter dans un esprit d'innovation. L'Afrique et d'autres régions, comme



le Moyen-Orient, attire l'intérêt mondial. Les entrepreneurs de la diaspora ont un savoir-faire, une double culture avec un attachement émotionnel fort, et ils peuvent créer des ponts entre leurs deux mondes puisqu'il n'y a qu'un monde. Cependant, la méconnaissance des codes et des opportunités peut éga-

lement représenter un défi. Ce que nous observons aujourd'hui est une nouvelle dynamique qui favorise l'innovation frugale, permettant aux entrepreneurs d'explorer des secteurs traditionnels comme l'agroalimentaire, l'artisanat ou l'industrie comme secteurs prioritaires dans les stratégies de dévelop-

pement des pays mais aussi dans la tech et l'IA ou le géospatial dans le health-tech ou l'ed-tech.

Quels sont les principaux défis auxquels les entrepreneurs de la diaspora font face ?

Un premier défi est l'adaptation et la confrontation à deux marchés diffé-

rents. Les entrepreneurs doivent comprendre les réglementations et les codes des deux pays où ils opèrent. Un autre défi important est le manque de ressources humaines qualifiées, car nombreux sont ceux qui naviguent entre 2 continents avant de s'installer.

Puis il y a des gaps sur la chaîne de valeur de leur secteur, de nombreux entrepreneurs de la diaspora se retrouvent à gérer toute la chaîne du fournisseur au revendeur final, devenant ainsi des acteurs économiques à part entière et un besoin d'accès aux marchés qui se multiplie et demandent aussi plus de ressources.

Un troisième défi majeur est le financement.

Bien que nous disions souvent que la première source de financement doit être le chiffre d'affaire issu de la vente de son produit/service, la recherche de financements est crucial pour se développer, recruter ou acheter des équipements. Il y a un vrai enjeu de maturité et d'accès aux financements pour les projets en Afrique, notamment pour les femmes avec seulement 1,5% des fonds levés par

les start-ups africaines entre 2019 et 2023 ont été alloués à des entreprises dirigées par des femmes (rapport publié par TechCabal Insights).

D'après une étude de l'OCDE, les transferts financiers des diasporas africaines ont atteint plus de 97 milliards de dollars en 2022 soit 3 fois plus que l'aide publique au développement. Par ailleurs, indique la Banque mondiale, les flux de transferts de fonds vers l'Afrique subsaharienne étaient près de 1,5 fois plus importants que les flux d'investissements directs étrangers (IDE) en 2023.

Comment Expertise France répond à ces problématiques et accompagne ces entrepreneurs "des deux rives" ?

Chez Expertise France, nous avons plusieurs projets ciblant l'entrepreneuriat de la diaspora, avec MEET Africa comme premier et le plus emblématique. Nous avons également des projets aux Comores et à Madagascar. Notre intervention se fait à plusieurs niveaux, en soutenant les politiques publiques, appuyer les écosystèmes

via les structures d'accompagnement et développer des instruments financiers dédiés.

Dans MEET Africa, nous avons développé des outils pratiques, comme un livre blanc et des contenus vidéo, pour partager les bonnes pratiques en matière de mobilisation de la diaspora et développement de programmes sur l'entrepreneuriat.

Nous intervenons également avec les acteurs de la société civile pour renforcer l'écosystème entrepreneurial, tout en prenant en compte les spécificités de la diaspora, qui peut avoir des intérêts dans plusieurs pays.

Nous croyons fermement au potentiel énorme des entrepreneurs de la diaspora et à leur capacité à créer des ponts entre leurs pays d'accueil et d'origine.

En facilitant les échanges et en soutenant les initiatives, nous espérons contribuer à l'émergence de projets innovants et durables qui pourront générer un impact positif tant sur le plan économique que social avec une approche inclusive et durable.



Diaspora Entrepreneurship : a bridge between Africa and the world

Habiba Addi, Coordinator of the Entrepreneurship Unit at Expertise France, highlights the importance of the diaspora in Africa's economic development. Through MEET Africa and other initiatives, Expertise France aims to strengthen ties between diaspora entrepreneurs and their countries of origin as well as on a transnational level. This theme was central to the «RDV de l'Expertise-Tunis», held on September 26 in the Tunisian capital.

What is the «Rendez-vous de l'Expertise»?

The «Rendez-vous de l'Expertise» is an initiative by Expertise France aimed at showcasing the partners we have worked with or wish to collaborate with on topics important to our agency and the AFD Group. These topics are also linked to current events. We aim to develop our expertise and engage with various stakeholders, actors, and specialists on specific themes. It creates a space for dialogue and debate to discuss the issues and deepen the responses to be provided.

Why was Tunis chosen to host this event dedicated to diasporas?

For a few months, we have decided to organize this event in the offices of Expertise France in the countries where we operate. Tunisia, being our primary country of intervention and having the largest Expertise France office, is therefore a natural choice. Additionally, this is where we have the largest portfolio in terms of entrepreneurship, notably with the Innovi and Greenovi programs, and it is one of the partner countries of MEET Africa.

An event also tied to the Francophonie Summit...

Indeed, the XIX Francophonie Summit, which was held in France on October 4-5,



will be one of the major international events of 2024. The theme was : «Create, Innovate, and Entrepreneur in French,» particularly focusing on diaspora entrepreneurship.

The dynamics we observe in the Francophone space, but also beyond in a universal way, perfectly illustrate this reality with engaged diasporas contributing every day, through their ability to create, innovate, and entrepreneur, to building sustainable bridges between peoples, countries, and continents.

What role does this diaspora play in the Francophone space?

The diaspora has always existed, but today, we can better measure its economic power and a shift in the representation of diasporas, particularly by the diaspora itself. It consists of people who evolve in France, in their host country,

or their country of origin and who want to «do» in these different countries. There are multiple diasporas, and exchanges between them have always taken place, resulting in a multifaceted definition. Currently, we observe a dynamic of relationships and bridges being created, fostering diaspora entrepreneurship and productive investments. States are now seeking to mobilize their diasporas and establish a relationship as a strong economic actor.

What opportunities are available to diaspora entrepreneurs?

There are numerous opportunities in terms of investment and project development, and everything needs to be done and adapted with a spirit of innovation. Africa and other regions, such as the Middle East, are attracting global interest. Diaspora entrepreneurs have expertise, a dual culture with strong emo-

tional ties, and can create bridges between their two worlds since there is only one world. However, a lack of knowledge of the codes and opportunities can also present a challenge. What we observe today is a new dynamic that promotes frugal innovation, allowing entrepreneurs to explore traditional sectors such as agribusiness, crafts, or industry as priority sectors in the development strategies of countries but also in tech, AI, geospatial, health-tech, and ed-tech.

What are the main challenges diaspora entrepreneurs face?

One key challenge is adapting and navigating two different markets. Entrepreneurs must understand the regulations and codes of both countries where they operate. Another major challenge is the lack of qualified human resources, as many navigate between two continents before settling. There are also gaps in their sector's value chain, as many diaspora entre-

preneurs find themselves managing the entire chain from supplier to final retailer, becoming full-fledged economic actors and facing a growing need for market access and resources. A third major challenge is financing. While we often say the first source of financing should be the revenue from selling one's product/service, seeking financing is crucial for development, recruiting, or purchasing equipment. There is a real issue of maturity and access to financing for projects in Africa, especially for women, with only 1.5% of funds raised by African startups between 2019 and 2023 allocated to women-led businesses (TechCabal Insights report).

According to an OECD study, financial transfers from African diasporas reached over 97 billion dollars in 2022, three times more than official development assistance. Moreover, according to the World Bank, remittance flows to sub-Saharan Africa were nearly 1.5 times larger than foreign direct

investment (FDI) flows in 2023.

How does Expertise France address these issues and support these «two shores» entrepreneurs?

At Expertise France, we have several projects targeting diaspora entrepreneurship, with MEET Africa as the first and most emblematic. We also have projects in Comoros and Madagascar. Our intervention operates at multiple levels: supporting public policies, strengthening ecosystems through support structures, and developing dedicated financial instruments. In MEET Africa, we have developed practical tools, such as a white paper and video content, to share best practices for mobilizing the diaspora and developing entrepreneurship programs. We also collaborate with civil society actors to strengthen the entrepreneurial ecosystem while taking into account the diaspora's specificities, as they may have interests in multiple countries. We firmly believe in the enormous potential of diaspora entrepreneurs and their ability to create bridges between their host and origin countries. By facilitating exchanges and supporting initiatives, we hope to contribute to the emergence of innovative and sustainable projects that can generate positive economic and social impacts with an inclusive and sustainable approach.





Rendez-vous de l'Expertise : La diaspora comme moteur de développement

Le 26 septembre 2024, Tunis a été le théâtre d'une nouvelle édition du Rendez-vous de l'Expertise, organisée par Expertise France en prélude au XIXe Sommet de la Francophonie qui se tenait en France les 4 et 5 octobre. Sous le thème « Création, innovation et entrepreneuriat : comment les diasporas contribuent-elles au développement dans l'espace francophone ? », cet événement a rassemblé des entrepreneurs et des partenaires de développement pour débattre des enjeux de l'entrepreneuriat diasporique.

Par Amina Ben Messaoud à Tunis

Lancé par Expertise France, le Rendez-vous de l'Expertise, un des nouveaux temps forts de l'agenda de l'Institution, un espace de débat et d'échanges des experts et expertes de la coopération technique internationale, vise à mettre en lumière les enjeux de coopération internationale tout en proposant des solutions concrètes pour accélérer le développement économique dans les pays du Sud. À travers ces rencontres, Expertise France crée des ponts entre expertise technique, innovation, et entrepreneuriat, tout en mobilisant les talents et les savoir-faire issus de la diaspora.



Les diasporas sont des acteurs essentiels du développement économique en Afrique. Grâce à des initiatives comme Meet Africa, nous renforçons les liens entre ces entrepreneurs et leurs pays d'origine

Les diasporas africaines c'est à elles qu'étaient justement dédiés le dernier RDV de l'Expertise qui s'est tenu le 26 septembre à Tunis. Un choix

loin d'être anodin. En effet, la Tunisie, pays pionnier en matière d'entrepreneuriat diasporique, se distingue par une politique volontariste visant à soutenir ses ressortissants à l'étranger. Grâce à des initiatives innovantes, telles que des incitations fiscales et des facilités d'investissement, la Tunisie encourage ses diasporas à participer activement au développement du pays ainsi que l'explique Syma Mati, chef de projet du programme MEET Africa 2 au sein d'Expertise France. A ce titre, « la Tunisie est un terrain fertile pour l'entrepreneuriat diasporique, et ce rendez-vous illustre parfaitement l'engagement du pays dans la mobilisation de ses talents à l'étranger. »

La diaspora joue un rôle majeur dans le développement des pays d'origine, notamment à travers l'entrepreneuriat. Comme le souligne Habiba Addi, responsable des programmes entrepreneuriat chez Expertise France, « les diasporas sont des acteurs essentiels du développement économique en Afrique. Grâce à des initiatives comme Meet Africa, nous renforçons les liens

entre ces entrepreneurs et leurs pays d'origine ». Cette dynamique se traduit par des transferts de compétences, de capitaux et l'accès à des réseaux transnationaux.



L'accès au capital reste l'un des principaux freins pour les entrepreneurs diasporiques. Il existe un vrai problème de maturité et d'accès aux financements pour les projets en Afrique

En 2023, selon la Banque mondiale, l'Afrique comptait plus de 250 millions d'entrepreneurs, dont 58 % de femmes, contribuant à près de 60 % du PIB du continent. Une large partie de cette croissance est portée par les membres des diasporas, qui apportent non seulement des ressources financières mais aussi un savoir-faire acquis à l'international.

Un levier pour la coopération internationale

Lors de cette édition du Rendez-vous de l'Expertise, plusieurs intervenants ont partagé leur "expertise" parmi lesquels



@Expertise France

Zeineb Messaoud, directrice exécutive de The Dot, “le coeur battant” de l’initiative entrepreneuriale en Tunisie, partenaire de l’évènement mais également de Meet Africa. “Historiquement la diaspora a toujours joué un rôle dans son pays d’origine. Des personnes qui quittent leur pays mais continuent à garder un lien très fort et à aider, rappellera Zeinab citant au passage les conclusions d’une étude de l’OCDE “en Tunisie, les binationaux ont une prédisposition plus élevée à créer leur entreprise, ce qui a un impact

sur le développement du pays”.

« Les diasporas agissent comme des traducteurs des opportunités d’investissement dans leurs pays d’origine. Ils réduisent la perception du risque en apportant une compréhension approfondie des réalités locales et des marchés internationaux » poursuivra Éric Vincent Guichard, fondateur et directeur général de Homestrings.

Reste à accompagner cette diaspora dans son désir d’entreprendre “au pays”.

Des initiatives concrètes pour soutenir l’entrepreneuriat diasporique



Nous intervenons dans divers secteurs de politiques publiques : santé, éducation, culture et, bien entendu, le développement économique, l’entrepreneuriat et l’innovation

La rencontre aura ainsi également été l’occasion de mettre en avant

des projets concrets, tels que le programme MEET Africa 2, illustrant l'impact positif de l'implication des diasporas dans le développement. Ce programme, mené par Expertise France en partenariat avec l'Union européenne, vise à encourager la création d'entreprises par des membres des diasporas africaines vivant en Europe.



Les entrepreneurs diasporiques doivent jongler entre deux cultures, deux environnements réglementaires différents, et cela peut être un frein à leur expansion

L'occasion d'entendre les témoignages de bénéficiaires de ces programmes. « Les entrepreneurs diasporiques doivent jongler entre deux cultures, deux environnements réglementaires différents, et cela peut être un frein à leur expansion », confiera ainsi Marwa Moula, fondatrice d'Iley'Com, évoquant la gestion des ressources humaines et l'adaptation culturelle comme les

défis majeurs auxquels ces entrepreneurs sont confrontés.

Les défis à surmonter pour les entrepreneurs de la diaspora

De fait, si les opportunités soient nombreuses, les entrepreneurs diasporiques font face à plusieurs défis. L'un des principaux obstacles demeure l'accès à l'information et au financement. Kara Diaby, à la tête de Repat Africa, a rappelé que « l'accès au capital reste l'un des principaux freins pour les entrepreneurs diasporiques. Il existe un vrai problème de maturité et d'accès aux financements pour les projets en Afrique ».



Les diasporas agissent comme des traducteurs des opportunités d'investissement dans leurs pays d'origine. Ils réduisent la perception du risque en apportant une compréhension approfondie des réalités locales et des marchés internationaux

Mais des solutions existent, et elles s'adressent spécifiquement à ces entrepreneurs de la diaspora. Cette nouvelle édition du Rendez-vous de l'Expertise à Tunis aura permis de les faire connaître tout en soulignant le rôle majeur des diasporas dans le développement économique de leurs pays d'origine.

Les entrepreneurs diasporiques, forts de leur double culture, agissent comme des ponts entre leurs pays d'accueil et d'origine, facilitant ainsi un développement durable et inclusif. Et leurs initiatives participent également à la réalisation des Objectifs de développement durable (ODD), notamment en matière de réduction des inégalités et de croissance inclusive. Ainsi qu'en conclura Amine Aloulou, président de l'Atuge : « la diaspora n'est pas seulement une force économique, elle est aussi une source d'innovation et de créativité pour le développement durable de l'espace francophone. »



Expertise Meetings : the Diaspora as a driver of development

On September 26, 2024, Tunis hosted a new edition of the Expertise Meetings, organized by Expertise France in the lead-up to the 19th Francophonie Summit, which was held in France on October 4 and 5. Under the theme «Creation, Innovation, and Entrepreneurship: How do diasporas contribute to development in the Francophone space?» this event brought together entrepreneurs and development partners to discuss the challenges of diasporic entrepreneurship.

By Amina Ben Messaoud at Tunis

Launched by Expertise France, the Expertise Meetings, a new highlight of the Institution's agenda, provide a space for debate and exchange among experts in international technical cooperation. The goal is to highlight the challenges of international cooperation while proposing concrete solutions to accelerate economic development in the Global South. Through these meetings, Expertise France builds bridges between technical expertise, innovation, and entrepreneurship, while mobilizing talents and skills from the diaspora.



Access to capital remains one of the main barriers for diasporic entrepreneurs. There is a real problem of maturity and access to financing for projects in Africa

It was precisely the African diasporas to whom the latest Expertise Meeting held on September 26 in Tu-

nis was dedicated. This choice was far from random. Indeed, Tunisia, a pioneer in diasporic entrepreneurship, stands out for its proactive policy aimed at supporting its citizens abroad. Through innovative initiatives, such as tax incentives and investment facilities, Tunisia encourages its diasporas to actively participate in the country's development, as explained by Syma Mati, project manager of the MEET Africa 2 program at Expertise France. In this regard, "Tunisia is fertile ground for diasporic entrepreneurship, and this meeting perfectly illustrates the country's commitment to mobilizing its talents abroad."

The diaspora plays a major role in the development of home countries, notably through entrepreneurship. As highlighted by Habiba Addi, head of entrepreneurship programs at Expertise France, "diasporas are essential actors in economic development in Africa. Through initiatives like

Meet Africa, we strengthen the ties between these entrepreneurs and their countries of origin." This dynamic is reflected in the transfer of skills, capital, and access to transnational networks.



Diasporic entrepreneurs must juggle between two cultures, two different regulatory environments, and this can be a hindrance to their expansion

In 2023, according to the World Bank, Africa had more than 250 million entrepreneurs, 58% of whom were women, contributing to nearly 60% of the continent's GDP. A large part of this growth is driven by diaspora members, who bring not only financial resources but also expertise gained abroad.

A lever for international cooperation

During this edition of the Expertise Meetings, several speakers shared



their “expertise,” including Zeineb Messaoud, executive director of The Dot, “the beating heart” of entrepreneurial initiatives in Tunisia, a partner of the event and Meet Africa. “Historically, the diaspora has always played a role in their country of origin. People who leave their country but maintain a strong connection and help,” recalled Zeinab, quoting an OECD study, “In Tunisia, dual nationals have a higher predisposition of starting businesses, which has an impact on the country’s development.”



The diaspora is not only an economic force, but it is also a source of innovation and creativity for the sustainable development of the Franco-phone space

“Diasporas act as translators of investment opportunities in their countries of origin. They reduce the perception of risk by providing a deep understanding of local realities and international markets,” continued Éric Vincent

Guichard, founder and CEO of Homestrings.

However, it remains necessary to support this diaspora in their desire to “give back to the homeland.”

Concrete initiatives to support diasporic entrepreneurship

The meeting also highlighted concrete projects, such as the MEET Africa 2 program, which illustrates the positive impact of diaspora involvement in development. This program, led by Expertise France

in partnership with the European Union, aims to encourage the creation of businesses by members of the African diaspora living in Europe.



Diasporas are essential actors in economic development in Africa. Through initiatives like Meet Africa, we strengthen the ties between these entrepreneurs and their countries of origin

It was an opportunity to hear testimonies from beneficiaries of these programs. «Diasporic entrepreneurs must juggle between two cultures, two different regulatory environments, and this can be a hindrance to their expansion,» said Marwa Moula, founder of Iley'Com, who mentioned human resource management and cultural adaptation as major challenges these entrepreneurs face.

Challenges faced by diaspora entrepreneurs

Indeed, while the opportunities are numerous, diasporic entrepreneurs face several challenges. One of the main obstacles remains access to information and financing. Kara Diaby, head of Repat Africa, reminded us that «access to capital remains one of the main barriers for diasporic entrepreneurs. There is a real problem of maturity and access to financing for projects in Africa.»

But solutions exist, and they are specifically aimed at these diaspora entrepreneurs. This new edition of the Expertise Meetings in Tunis made it possible to raise awareness of these solutions while emphasizing the major role of diasporas in the economic development of their home countries.

Diasporic entrepreneurs, strong in their dual culture, act as bridges between their host and home coun-

tries, thereby facilitating sustainable and inclusive development. Their initiatives also contribute to achieving the Sustainable Development Goals (SDGs), notably in terms of reducing inequalities and promoting inclusive growth.



Diasporas act as translators of investment opportunities in their countries of origin. They reduce the perception of risk by providing a deep understanding of local realities and international markets

As Amine Aloulou, president of Atuge, concluded: «The diaspora is not only an economic force, but it is also a source of innovation and creativity for the sustainable development of the Francophone space.»



Stéphane Orivel, Country Director of Expertise France for Tunisia and Libya @ANA

Stéphane Orivel : «Expertise France, un acteur clé pour le développement en Tunisie»

La capitale tunisienne accueillait le 26 septembre la dernière édition du RDV de l'Expertise, nouvel événement phare d'Expertise France. L'occasion pour Stéphane Orivel, Directeur pays d'Expertise France pour la Tunisie et la Libye, de souligner le rôle de l'Institution, véritable partenaire au développement, dans l'écosystème tunisien.

Propos recueillis par Amina
Ben Messaoud



© Samuel Cortès / Animal Pensant - Expertise France



Grâce à ce programme, nous facilitons l'accès aux lignes de crédit de l'Agence française de développement et de la Banque européenne d'investissement. Cela permet aux entreprises tunisiennes de bénéficier de financements bancaires plus accessibles

Pouvez-vous nous expliquer le rôle d'Expertise France en Tunisie ?

Nous sommes ici au bureau d'Expertise France

en Tunisie, d'où nous menons des projets avec les autorités tunisiennes ainsi qu'en Libye. Nous intervenons dans divers secteurs de politiques publiques : santé, éducation, culture et, bien entendu, le développement économique, l'entrepreneuriat et l'innovation.

Nous travaillons de près avec le ministère de l'Économie et de la Planification sur plusieurs projets, financés par la France ou l'Europe. Un exemple est le programme Innov'i, qui soutient l'écosystème de l'innovation en Tunisie, en particulier les startups et l'ensemble de la dynamique d'innovation. Nous avons également

lancé Greenov'i, un projet visant l'entrepreneuriat vert, pour développer des biens et services écologiques et accompagner la transition des petites et moyennes entreprises (PME) vers une économie plus verte.

Le soutien aux PME semble être une priorité. Comment les accompagnez-vous concrètement ?

Effectivement, nous venons de démarrer un programme pour soutenir les très petites et moyennes entreprises, notamment dans l'accès au financement. Grâce à ce programme, nous facilitons l'accès aux lignes de cré-

dit de l'Agence française de développement et de la Banque européenne d'investissement. Cela permet aux entreprises tunisiennes de bénéficier de financements bancaires plus accessibles.



Nous intervenons dans divers secteurs de politiques publiques : santé, éducation, culture et, bien entendu, le développement économique, l'entrepreneuriat et l'innovation

Expertise France intervient également dans d'autres secteurs, pouvez-vous en parler ?

Outre le secteur privé, nous sommes aussi actifs dans le domaine de la santé. Nous apportons un soutien technique au ministère de la Santé et au ministère de l'Équipement pour la construction de nouveaux hôpitaux. Nous avons également un projet avec le ministère des Affaires culturelles pour la réhabilitation de l'Acropole de Birsa et du musée de Carthage, financé par l'Union européenne.



Accompagner la transition écologique en Tunisie en boostant l'entrepreneuriat vert.



**PLUS DE 100 FEMMES
ENTREPRENEURES ACCOMPAGNÉES**

Vous mentionnez également un programme dans le secteur éducatif, de quoi s'agit-il ?

Nous avons lancé un projet de renforcement des compétences linguistiques des élèves tunisiens, spécifiquement dans l'arabe littéraire et le français, qui sont les langues de scolarisation. L'objectif est d'améliorer les capacités des élèves dans ces deux langues pour renforcer leur parcours scolaire.

Quels sont les principaux défis que vous rencontrez dans la mise en œuvre de ces projets ?

Les défis sont nombreux, notamment dans la coordination entre les différents partenaires et dans l'adaptation aux contextes locaux. Cependant, grâce à notre expertise et à une collaboration étroite avec les autorités locales, nous parvenons à mettre en œuvre des solutions adaptées aux besoins spécifiques de la Tunisie et de la Libye.



La Mobilisation Européenne pour l'Entrepreneuriat en Afrique (MEET Africa) vise à favoriser la création d'entreprises en Afrique par les talents de la diaspora africaine installée en Europe.

Lancé en 2020 et cofinancé par l'Union européenne et l'Agence Française de Développement à hauteur de 8,5 millions d'euros, ce projet facilite le transfert de compétences, d'investissements et de ressources vers le continent.

MEET Africa 2 a accompagné 142 entrepreneurs, financé 116 projets et généré 130 emplois dans cinq pays partenaires : Cameroun, Côte d'Ivoire, Maroc, Sénégal et Tunisie. Ce programme contribue à renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux et à créer un impact durable sur le développement économique africain.



Stéphan Orivel, Country Director of Expertise France for Tunisia and Libya @ANA

INTERVIEW

Stéphan Orivel : «Expertise France, a key player in development in Tunisia»

The Tunisian capital hosted on September 26 the latest edition of the Meetings of Expertise, a new flagship event of Expertise France. This was an opportunity for Stéphan Orivel, Country Director of Expertise France for Tunisia and Libya, to highlight the role of the Institution as a true partner in development within the Tunisian ecosystem.

Comments collected by Amina Ben Messaoud



© Samuel Cortès / Animal Pensant - Expertise France



Thanks to this program, we facilitate access to credit lines from the French Development Agency and the European Investment Bank. This allows Tunisian companies to benefit from more accessible bank financing

Can you explain the role of Expertise France in Tunisia ?

We are here at the Expertise France office in Tunisia, from where we implement projects with

the Tunisian authorities as well as in Libya. We intervene in various sectors of public policies: health, education, culture, and, of course, economic development, entrepreneurship, and innovation.

We work closely with the Ministry of Economy and Planning on several projects funded by France or Europe. One example is the Innov'i program, which supports the innovation ecosystem in Tunisia, particularly startups and the overall dynamic of innovation. We have also launched Greenov'i, a project aimed at green entrepreneurship, to develop

eco-friendly goods and services and support the transition of small and medium-sized enterprises (SMEs) towards a greener economy.

Supporting SMEs seems to be a priority. How do you concretely support them ?

Indeed, we have just started a program to support very small and medium-sized enterprises, particularly in access to financing. Thanks to this program, we facilitate access to credit lines from the French Development Agency and the European Investment Bank. This allows Tunisian companies to be-

nefit from more accessible bank financing.



We intervene in various sectors of public policies: health, education, culture, and, of course, economic development, entrepreneurship, and innovation

Expertise France is also involved in other sectors; can you talk about that ?

In addition to the private sector, we are also active in the field of health. We provide technical support to the Ministry of Health and the Ministry of Equipment for the construction of new hospitals. We also have a project with the Ministry of Cultural Affairs for the rehabilitation of the Acropolis of Birsa and the Carthage Museum, funded by the European Union.

You also mention a program in the education sector; what is it about ?

We have launched a project to strengthen the



Accompagner la transition écologique en Tunisie en boostant l'entrepreneuriat vert.



**PLUS DE 100 FEMMES
ENTREPRENEURES ACCOMPAGNÉES**

linguistic skills of Tunisian students, specifically in literary Arabic and French, which are the languages of instruction. The goal is to improve students' abilities in these two languages to enhance their educational journey.



Thanks to this program, we facilitate access to credit lines from the French Development Agency and the European Investment Bank. This allows Tunisian companies to benefit from more accessible bank financing

What are the main challenges you face in implementing these projects ?

There are many challenges, particularly in coordinating between different partners and adapting to local contexts. However, thanks to our expertise and close collaboration with local authorities, we manage to implement solutions tailored to the specific needs of Tunisia and Libya.



The **European Mobilization for Entrepreneurship in Africa (MEET Africa)** aims to promote the creation of businesses in Africa by leveraging the talents of the African diaspora living in Europe.

Launched in 2020 and co-financed by the European Union and the French Development Agency with €8.5 million, this project facilitates the transfer of skills, investments, and resources to the continent.

MEET Africa 2 has supported 142 entrepreneurs, financed 116 projects, and generated 130 jobs in five partner countries: Cameroon, Côte d'Ivoire, Morocco, Senegal, and Tunisia. This program contributes to strengthening entrepreneurial ecosystems and creating a sustainable impact on Africa's economic development.



Syma Mati, chef de projet du programme MEET Africa 2 à Expertise France@ANA

Syma Mati : “MEET Africa 2, accompagner l’entrepreneuriat des diasporas africaines entre l’Europe et l’Afrique”

Syma Mati, chef de projet du programme MEET Africa 2 à Expertise France, revient sur l’importance de ce programme innovant qui soutient les entrepreneurs des diasporas africaines. En favorisant la création d’entreprises sur le continent, le programme permet de surmonter les défis liés au financement, à l’information et à l’accompagnement technique.

Par Amina Ben Messaoud à Tunis



Pourquoi la Tunisie est-elle l'un des pays clés de ce projet ?

Le choix de la Tunisie s'est fait naturellement car ce pays a une politique très volontariste envers ses résidents à l'étranger. De nombreuses initiatives sont prises pour encourager les Tunisiens de la diaspora à investir et créer des entreprises en Tunisie. C'est un pays très dynamique en matière d'entrepreneuriat des diasporas, ce qui en fait un terrain fertile pour MEET Africa.



MEET Africa 2 offre un accompagnement technique et financier aux entrepreneurs des diasporas qui souhaitent s'installer ou réinstaller en Afrique

Pouvez-vous nous présenter le projet MEET Africa 2 et ses objectifs principaux ?

Ce projet est cofinancé par l'Union Européenne et l'Agence Française de Développement, et il est mis en œuvre dans cinq pays du continent africain : la Tunisie, le Maroc, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Cameroun. MEET Africa 2 a pour but de soutenir l'entrepreneuriat des diasporas africaines

en Europe qui souhaitent créer ou développer une entreprise dans leur pays d'origine.

Comment ce programme aide-t-il concrètement ces entrepreneurs ?

Concrètement, MEET Africa 2 offre un accompagnement technique et financier aux entrepreneurs des diasporas qui veulent s'installer ou réinstaller en Afrique. Cela peut inclure la création d'une entreprise ou l'ouverture d'une filiale. Par ailleurs, nous appuyons aussi les partenaires institutionnels – ministères et agences publiques – dans la mise en place de dispositifs pour encourager et faciliter l'investissement des diasporas dans leur pays.



Beaucoup souhaitent investir en Afrique mais ne savent pas par où commencer ou à qui s'adresser ; l'accès à l'information est un défi de taille

Quels sont les principaux défis rencontrés par les entrepreneurs des diasporas africaines ?

Les entrepreneurs rencontrent plusieurs défis, notamment l'accès à l'information. Beaucoup souhaitent investir en Afrique mais ne savent pas par où commencer ou à qui s'adresser. Ensuite, l'accès au finance-

ment est un autre obstacle de taille, car ces entrepreneurs n'ont pas toujours de comptes bancaires dans les pays où ils souhaitent s'établir, rendant difficile l'obtention de prêts. Enfin, il y a le besoin d'accompagnement technique. Ces entrepreneurs veulent créer des entreprises mais ont besoin de conseils et de formation pour réussir.



Nous soutenons les agences publiques et ministères à développer ou renforcer leurs dispositifs d'accompagnement pour les diasporas

Comment MEET Africa 2 répond-il à ces défis ?

Nous proposons des solutions en accompagnant les agences publiques et les ministères dans le développement ou le renforcement de leurs dispositifs d'appui aux diasporas. Par



exemple, en Tunisie, nous avons soutenu le programme de soft-landing de la Délégation Générale des Tunisiens à l'Étranger (DGET), qui facilite l'intégration des entrepreneurs sur le marché local. Au Sénégal, nous avons contribué à la création d'un guichet unique numérique destiné à simplifier les démarches administratives, notamment pour les entrepreneurs de la diaspora sénégalaise souhaitant investir ou créer leur entreprise depuis l'étranger. Ce guichet offre des informations pertinentes sur les étapes concrètes à suivre

pour investir et établir une entreprise au Sénégal.

Par ailleurs, plusieurs programmes d'accompagnement technique ont été mis en place, en collaboration avec des structures dédiées à l'entrepreneuriat, des incubateurs et des accélérateurs locaux dans nos cinq pays d'intervention. Ces initiatives ont pour objectif d'outiller et d'assister les entrepreneurs de la diaspora dans le développement de leurs projets. De plus, un soutien financier a également été apporté à certains de ces entrepreneurs, leur permettant ainsi de concrétiser leurs ambitions.





Syma Mati, project manager of the MEET Africa 2 program at Expertise France@ANA

Syma Mati : «MEET Africa 2, supporting the entrepreneurship of African diasporas between Europe and Africa»

Syma Mati, project manager of the MEET Africa 2 program at Expertise France, discusses the importance of this innovative program that supports African diaspora entrepreneurs. By promoting the establishment of businesses on the continent, the program helps overcome challenges related to funding, information, and technical support.

Interview conducted by Amina Ben
Messaoud



Can you present the MEET Africa 2 project and its main objectives?

This project is co-financed by the European Union and the French Development Agency, and it is implemented in five African countries: Tunisia, Morocco, Senegal, Côte d'Ivoire, and Cameroon. MEET Africa 2 aims to support African diasporas in Europe who wish to create or develop a business in their country of origin.

How does this program concretely assist these entrepreneurs?

Concretely, MEET Africa 2 offers technical and financial support to diaspora entrepreneurs looking to settle or re-es-

tablish themselves in Africa. This may include starting a business or opening a branch. Furthermore, we also assist institutional partners – ministries and public agencies – in establishing mechanisms to encourage and facilitate diaspora investment in their country.

Why is Tunisia one of the key countries for this project?

The choice of Tunisia was made naturally because this country has a very proactive policy towards its residents abroad. Numerous initiatives are taken to encourage Tunisians in the diaspora to invest and create businesses in Tunisia. It is a very dynamic country regarding diaspora en-

trepreneurship, making it a fertile ground for MEET Africa.



MEET Africa 2 offers technical and financial support to diaspora entrepreneurs who wish to settle or re-establish themselves in Africa

What are the main challenges faced by African diaspora entrepreneurs?

Entrepreneurs face several challenges, particularly access to information. Many want to invest in Africa but do not know where to start or whom to contact. Next, access to funding is another significant obstacle, as these entrepreneurs do not always have bank accounts in the countries where they wish to establish themselves, making it difficult to obtain loans. Lastly, there is a need for technical support. These entrepreneurs want to create businesses but need advice and training to succeed.

How does MEET Africa 2 address these challenges ?



We support public agencies and ministries in developing or strengthening their support mechanisms for the diasporas

We provide solutions by supporting public agencies and ministries in developing or strengthening their support mechanisms for diasporas. For example, in Tunisia, we supported the soft-landing program of the General Delegation of Tunisians Abroad (DGET), which facilitates the integration of entrepreneurs into the local market. In Senegal, we contributed to the creation of a digital one-stop shop



designed to simplify administrative procedures, particularly for Senegalese diaspora entrepreneurs wishing to invest or create their businesses from abroad. This platform provides relevant information on the concrete steps to invest and establish a business in Senegal.

Moreover, several technical support programs have been implemented in collaboration with structures dedicated to

entrepreneurship, incubators, and local accelerators in our five countries of intervention. These initiatives aim to equip and assist diaspora entrepreneurs in developing their projects. Additionally, financial support has also been provided to some of these entrepreneurs, allowing them to realize their ambitions.



Comment stimuler et accompagner l'entrepreneuriat des diasporas africaines ?

L'Afrique regorge de potentiel et d'innovation, alimentée par des diasporas engagées qui jouent un rôle clé dans la création de richesses et d'emplois. Le livre blanc du programme MEET Africa explore les moyens de développer et de soutenir l'entrepreneuriat des diasporas, un levier essentiel pour le développement économique et social durable du continent.



L'Afrique, avec sa richesse culturelle et son dynamisme économique, représente un véritable creuset de potentiel. Ce potentiel est amplifié par les diasporas africaines, dont l'engagement et les initiatives contribuent de manière significative à la création d'emplois et à l'accroissement de la richesse sur le continent. Dans ce contexte, le programme **MEET Africa – Mobilisation Européenne pour l'Entrepreneuriat en Afrique** a été conçu pour encourager les projets d'origine africaine portés par les diasporas, tout en stimulant les écosystèmes entrepreneuriaux entre l'Europe et l'Afrique. Ce livre blanc, bien

que ne reflétant pas nécessairement les opinions de l'Union européenne ou de l'Agence Française de Développement (AFD), constitue une synthèse précieuse des leçons apprises au cours du programme. Il est également enrichi par des recherches supplémentaires sur l'entrepreneuriat des diasporas à l'échelle mondiale. L'objectif principal est de fournir aux acteurs publics africains des outils concrets pour encourager l'entrepreneuriat des diasporas dans leurs pays respectifs, mettant en lumière leur rôle crucial dans le développement économique et social durable de l'Afrique.

Spécificités de l'entrepreneuriat de la diaspora

L'entrepreneuriat des diasporas se distingue par une double appartenance culturelle et socio-économique, qui permet aux entrepreneurs de jongler entre leur pays d'accueil et leur pays d'origine. Cette dualité leur confère une perspective unique pour identifier des opportunités qu'ils peuvent transposer dans leur pays natal. Cependant, malgré leur volonté d'agir, ces entrepreneurs sont souvent confrontés à des défis liés à la distance géographique et culturelle, ainsi qu'à une déconnexion avec les réalités locales de leur pays d'origine.

En Europe, les diasporas africaines représentent une opportunité économique considérable pour renforcer les liens entre les deux continents. Les transferts de fonds effectués par ces diasporas, bien que principalement destinés à soutenir leurs familles restées au pays, ont un potentiel bien plus large. Ils sont capables d'introduire des innovations, de transférer des compétences et de stimuler des investissements productifs, contribuant ainsi à dynamiser les économies africaines. Le livre blanc s'adresse donc à tous les acteurs publics souhaitant promouvoir l'entrepreneuriat des diasporas. Les « pouvoirs publics » englobent les élus, les agents de l'État, les ministères, ainsi que les autorités locales, tous engagés dans la valorisation de l'entrepreneuriat diasporique.

Comment mobiliser et développer l'entrepreneuriat de sa diaspora ?

À travers les activités du programme MEET Africa 2, de nombreuses initiatives et problématiques ont été identifiées,

créant ainsi un socle de compétences à partager pour élaborer des politiques favorisant l'intégration des diasporas. Les entrepreneurs de la diaspora doivent surmonter des défis spécifiques, tels que la navigation dans le double espace euro-africain, la satisfaction des besoins en ressources humaines, ainsi que la gestion de freins techniques, financiers, psychologiques et culturels.

En collaboration avec Cyril Rollinde, du cabinet Arandi, et Sophie Daguin, de L'Œil à la Page, le livre blanc intitulé a été élaboré. Ce document s'adresse à tous les acteurs des écosystèmes africains francophones et sert de support de plaidoyer, proposant des outils concrets pour projeter, co-construire et renforcer les conditions d'un entrepreneuriat diasporique reconnu et soutenu. Structuré en douze fiches techniques, le livre blanc présente des retours d'expérience issus du programme MEET Africa 2, ainsi que de nombreux exemples de pratiques inspirantes provenant de divers pays.

Il offre également des pistes de réflexion pour développer et accompagner l'entrepreneuriat des diasporas.

Ainsi, ce livre blanc représente un pas en avant vers une meilleure intégration et un soutien accru à l'entrepreneuriat de la diaspora. Ce soutien est essentiel pour garantir un développement durable et inclusif en Afrique, où chaque entrepreneur de la diaspora peut jouer un rôle clé dans la transformation socio-économique du continent.

How to stimulate and support entrepreneurship in African diasporas ?

Africa is full of potential and innovation, fueled by committed diasporas playing a key role in creating wealth and jobs. The white paper of the MEET Africa program explores ways to develop and support diaspora entrepreneurship, a key lever for the continent's sustainable economic and social development.



Africa, with its cultural richness and economic dynamism, represents a true melting pot of potential. This potential is amplified by African diasporas, whose engagement and initiatives contribute significantly to job creation and wealth increase on the continent. In this context, the MEET Africa program – European Mobilization for Entrepreneurship in Africa – was designed to encourage African-born projects led

by diasporas, while stimulating entrepreneurial ecosystems between Europe and Africa.

This white paper, although not necessarily reflecting the views of the European Union or the French Development Agency (AFD), is a valuable synthesis of the lessons learned during the program. It is also enriched by further research on diaspora entrepreneurship globally.

The main objective is to provide African public actors with concrete tools to encourage diaspora entrepreneurship in their respective countries, highlighting their crucial role in Africa's sustainable economic and social development.

Specificities of diaspora entrepreneurship

Diaspora entrepreneurship is characterized by a dual cultural and socio-economic identity, allowing entrepreneurs to navigate between their host country and their country of origin. This duality gives them a unique perspective to identify opportunities that they can bring back to their homeland. However, despite their willingness to act, these entrepreneurs often face challenges related to geographic and cultural distance, as well as a disconnect from the local realities of their country of origin.

In Europe, African diasporas represent a significant economic opportunity to strengthen ties between the two continents. The remittances sent by these diasporas, while primarily intended to support their families back home, have much broader potential. They can introduce innovations, transfer skills, and stimulate productive investments, thereby contributing to the revitalization of African economies.

The white paper is therefore addressed to all public actors wishing to promote diaspora entrepreneurship. «Public authorities» encompass elected officials, state agents, ministries, and local authorities, all committed to valuing diaspora entrepreneurship.

How to mobilize and develop diaspora entrepreneurship?

Through the activities of the MEET Africa 2 program, many initiatives and challenges have been identified, creating a foundation of skills to be shared to develop policies that facilitate the integration of diasporas. Diaspora entrepreneurs must overcome specific challenges, such as navigating the Euro-African space, meeting human resource needs, and managing technical, financial, psychological, and cultural barriers.

In collaboration with Cyril Rollinde from the Arandi firm and Sophie Daguin from L'Œil à la Page, the white paper titled «How to Mobilize and Develop Diaspora Entrepreneurship?» was developed. This document is aimed at all actors in the Francophone African ecosystems and serves as an advocacy tool, offering concrete tools to project, co-create, and strengthen the conditions for recognized and supported diaspora entrepreneurship.

Structured in twelve technical sheets, the white paper presents feedback from the MEET Africa 2 program as well as numerous examples of inspiring practices from various countries. It also provides avenues for reflection to develop and support diaspora entrepreneurship. Thus, this white paper represents a step forward towards better integration and increased support for diaspora entrepreneurship. This support is essential to ensure sustainable and inclusive development in Africa, where each diaspora entrepreneur can play a key role in the continent's socio-economic transformation.

Analyse de l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Tunisie

Dans le cadre du « Rendez-vous de l'Expertise » qui s'est tenu à Tunis, Expertise France a présenté une étude approfondie sur l'écosystème entrepreneurial tunisien, réalisée dans le cadre du programme Innov'i-EU4Innovation.



Commandée par Expertise France, l'étude a été conduite entre mai 2022 et décembre 2023. L'objectif principal de cette recherche était de comprendre les leviers et les obstacles au développement d'un écosystème propice à l'entrepreneuriat innovant, ainsi que son

impact sur la croissance économique du pays.

Pour cela, les chercheurs ont adopté une méthodologie d'analyse de contribution, élaborant une théorie du changement afin de mieux comprendre comment diverses initiatives, y compris celles d'In-

nov'i-EU4Innovation, ont influencé cet écosystème.

Un écosystème en évolution

L'étude a permis de retracer l'évolution de l'écosystème entrepreneurial tunisien de 2011 à 2021. À travers un recensement

des structures d'accompagnement, des études de cas ont été réalisées dans quatre régions : Grand Tunis, Gafsa, Nabeul et Sfax. Ces structures, identifiées par les acteurs locaux, jouent un rôle essentiel dans le développement des projets innovants en proposant des services adaptés aux besoins des entrepreneurs.

L'étude a également mis en lumière les principaux financeurs dans ces régions, qu'ils soient publics ou privés. Leur contribution au financement de l'entrepreneuriat est significative, bien que des efforts supplémentaires soient nécessaires pour diversifier et approfondir les options disponibles. Par ailleurs, l'impact du Startup Act, introduit en 2019, est souligné comme un facteur déterminant pour le développement de l'entrepreneuriat en Tunisie.

Cinq recommandations pour renforcer l'écosystème entrepreneurial

Fort des enseignements tirés, l'étude propose cinq recommandations stratégiques destinées à renforcer l'écosystème entrepreneurial en Tunisie. Ces recommandations ciblent les bailleurs de fonds, les administrations nationales, ainsi que les structures d'accompagnement publiques et privées :

01

Clarification de la politique nationale

: Il est impératif de définir une politique claire et cohérente pour soutenir l'entrepreneuriat innovant, afin de garantir une vision partagée parmi tous les acteurs concernés.

02

Acculturation à l'innovation : Sensibiliser les administrations aux enjeux de l'entrepreneuriat innovant est essentiel. Une meilleure compréhension des avantages du Startup Act pourrait améliorer

l'efficacité des politiques publiques.

03

Diversification de l'offre de financement

: Le financement demeure un obstacle majeur. Développer de nouveaux mécanismes, tels que le crowdfunding, ainsi qu'une professionnalisation des business angels, est crucial pour élargir l'accès aux ressources financières.

04

Renforcement des structures d'accompagnement

: L'immaturité de l'écosystème d'accompagnement, particulièrement en dehors du Grand Tunis, nécessite des efforts de collaboration entre les différentes structures pour mieux soutenir les entrepreneurs, notamment par des programmes de mentorat.

05

Suivi rigoureux des projets

: Établir des indicateurs de performance clairs et valoriser les données collectées par des structures comme Smart Capital sont essentiels pour ajuster les dispositifs d'accompagnement et mieux anticiper les besoins des entrepreneurs.

L'étude sur l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Tunisie offre des perspectives prometteuses pour le développement économique national. Les recommandations formulées fournissent un cadre stratégique pour agir efficacement. En mobilisant l'ensemble des acteurs concernés et en mettant en œuvre ces mesures, il est possible de transformer l'écosystème entrepreneurial tunisien, favorisant ainsi la création d'emplois et la modernisation de l'économie.

Analysis of the entrepreneurship and innovation ecosystem in Tunisia

As part of the «Expertise Appointment» held in Tunis, Expertise France presented an in-depth study on the Tunisian entrepreneurial ecosystem, conducted under the Innov'i-EU4Innovation program.



(c) Douraid SOUSSI

Commissioned by Expertise France, the study was conducted between May 2022 and December 2023. The main objective of this research was to understand the levers and obs-

tacles to developing an ecosystem conducive to innovative entrepreneurship, as well as its impact on the country's economic growth.

To achieve this, the researchers adopted a contribution analysis methodology, developing a theory of change to better understand how various initiatives, including

those of Innov’i-EU4Innovation, have influenced this ecosystem.

An evolving ecosystem

The study traced the evolution of the Tunisian entrepreneurial ecosystem from 2011 to 2021. Through a census of support structures, case studies were conducted in four regions: Greater Tunis, Gafsa, Nabeul, and Sfax. These structures, identified by local stakeholders, play an essential role in the development of innovative projects by offering services tailored to entrepreneurs’ needs. The study also highlighted the main financiers in these regions, whether public or private. Their contribution to financing entrepreneurship is significant, although further efforts are needed to diversify and deepen the available options. Furthermore, the impact of the Startup Act, introduced in 2019, is underscored as a determining factor for the development of entrepreneurship in Tunisia.

Five recommendations to strengthen the entrepreneurial ecosystem

Building on the insights gained, the study proposes five strategic recommendations aimed at strengthening the entrepreneurial ecosystem in Tunisia. These recommendations target donors, national administrations, and both public and private support structures :

1. Clarification of National Policy : It is imperative to define a clear and coherent policy to support innovative entrepreneurship to ensure a shared vision among all stakeholders involved.

2. Cultural Shift Towards Innovation : Raising awareness among administrations about the challenges of innovative entrepreneurship is essential. A better understanding of the benefits of the Startup Act could improve the effectiveness of public policies.

3. Diversification of Financing Options : Financing remains a major obstacle. Developing new mechanisms, such as crowdfunding, and professionalizing business angels is crucial to expand access to financial resources.

4. Strengthening Support Structures : The immaturity of the support ecosystem, particularly outside Greater Tunis, requires collaborative efforts among different structures to better support entrepreneurs, notably through mentorship programs.

5. Rigorous Project Monitoring : Establishing clear performance indicators and valuing data collected by structures like Smart Capital are essential for adjusting support measures and better anticipating entrepreneurs’ needs.

The study on the entrepreneurship and innovation ecosystem in Tunisia offers promising perspectives for national economic development. The recommendations provide a strategic framework for effective action. By mobilizing all relevant stakeholders and implementing these measures, it is possible to transform the Tunisian entrepreneurial ecosystem, thereby fostering job creation and modernizing the economy.





Dotlanding s'adresse principalement aux Tunisiens de la diaspora qui souhaitent entreprendre ou investir en Tunisie.



Zeineb Messaoud a dirigé The Dot depuis son implantation en 2021@ANA

Zeineb Messaoud : The Dot est un catalyseur pour l'entrepreneuriat de la diaspora tunisienne

The Dot, hub d'innovation, soutient activement l'entrepreneuriat tunisien, notamment à travers le programme Dotlanding. Ce projet accompagne les membres de la diaspora souhaitant investir et entreprendre en Tunisie. Explications avec Zeineb Messaoud, directrice exécutive de The Dot.



The Dot est le plus grand hub d'innovation en Tunisie, lancé en 2021 en partenariat public-privé. Il est porté par le ministère des technologies de la communication, en partenariat avec Expertise France, la Fondation Tunisie pour le Développement et la GIZ. Ce hub accompagne à la fois les start-up et le développement des structures d'appui de l'écosystème entrepreneurial innovant. En plus de cela, The Dot s'engage dans la transformation digitale des entreprises.



Outre les informations, nous proposons un accompagnement de qualité pour les entrepreneurs de la diaspora, avec un hébergement gratuit au sein de The Dot

Vous avez participé au RDV de l'Expertise, qui s'est tenu à Tunis le 26 septembre, consacré aux diasporas africaines. The Dot accompagne également les projets entrepreneuriaux des diasporas tunisiennes ?

The Dot est partenaire de Meet Africa, un projet piloté par Expertise France. De plus, The Dot a été co-fondé par Expertise France via le projet Inno-vi de l'Union européenne. Nous avons également monté, en partenariat avec Meet Africa et la région Île-de-France, un programme dédié à la diaspora appelé Dotlanding. Lancé en 2023, ce programme vise à encourager et à accompagner les Tunisiens de la diaspora dans leurs projets entrepreneuriaux en Tunisie.

Parmi les programmes menés par The Dot, figure Dotlanding qui

s'adresse précisément à la diaspora...

Dotlanding s'adresse principalement aux Tunisiens de la diaspora qui souhaitent entreprendre ou investir en Tunisie. Nous leur fournissons des informations accessibles, vulgarisées et de qualité, tout en les accompagnant à travers les différents programmes de The Dot. Le projet inclut plusieurs étapes, à commencer par des sessions d'information organisées en France, notamment à Paris, Marseille et Lyon. Ces sessions permettent d'informer les membres de la diaspora sur les opportunités entrepreneuriales et les avantages d'investir en Tunisie.

Quel type de soutien offrez-vous aux entrepreneurs de la diaspora ?

Outre les informations, nous proposons un accompagnement de qualité pour les entrepreneurs



Dans sa cible, The Dot accompagne également les entrepreneurs de la diaspora dans le projet en Tunisie@The Dot

qui souhaitent concrétiser leur projet en Tunisie. Ils bénéficient également d'un hébergement gratuit au sein de The Dot, où ils peuvent s'immerger dans notre hub d'innovation. Nous mettons également en ligne une plateforme questions-réponses en collaboration avec la start-up Idarati pour répondre aux interrogations fréquentes sur l'entrepreneuriat et l'investissement en Tunisie.

En quoi consiste ce catalogue de prestataires vérifiés ?

Nous avons développé un catalogue de prestataires vérifiés basé sur les recommandations des start-up qui ont déjà démarré et réussi en Tunisie. Cela permet aux nouveaux arrivants de bénéficier des conseils de leurs pairs pour trouver des prestataires fiables,

qu'il s'agisse de louer des bureaux ou de recruter du personnel. L'idée est de capitaliser sur les expériences des autres entrepreneurs pour faciliter l'implantation des nouveaux projets.



Notre objectif est de faire de The Dot un catalyseur de la réussite entrepreneuriale en Tunisie, tant pour les Tunisiens locaux que ceux de la diaspora

Quels sont les prochains objectifs pour Dotlanding et The Dot ?

L'animation de la communauté est au cœur de ce que nous faisons à The Dot. Nous favorisons les synergies entre les différents acteurs, qu'il s'agisse des nouveaux arrivants,

des entrepreneurs établis ou des partenaires institutionnels. Nous capitalisons sur les échanges et les collaborations au sein de cette communauté en constante expansion, pour maximiser les chances de succès des projets entrepreneuriaux. Nous voulons continuer à élargir la communauté Dotlanding en intégrant davantage d'entrepreneurs de la diaspora. Nous prévoyons également d'améliorer la plateforme en ligne pour faciliter encore plus l'accès à l'information et aux outils de soutien à l'investissement. Notre objectif est de faire de The Dot un catalyseur de la réussite entrepreneuriale en Tunisie, tant pour les Tunisiens locaux que ceux de la diaspora.



Dotlanding is mainly aimed at Tunisians in the diaspora who wish to start a business or invest in Tunisia.



Zeineb Messaoud has led The Dot since its establishment in 2021 @The Dot

Zeineb Messaoud : The Dot is a catalyst for entrepreneurship within the Tunisian diaspora

The Dot, an innovation hub, actively supports Tunisian entrepreneurship, particularly through the Dotlanding program. This project supports members of the diaspora wishing to invest and start a business in Tunisia. Insights from Zeineb Messaoud, Executive Director of The Dot.



What is The Dot, and what role does it play in the Tunisian entrepreneurial ecosystem ?

The Dot is the largest innovation hub in Tunisia, launched in 2021 through a public-private partnership. It is supported by the Ministry of Communication Technologies, in partnership with Expertise France, the Tunisia Development Foundation, and GIZ. This hub supports both start-ups and the development of support structures for the innovative entrepreneurial ecosystem. Additionally, The Dot is committed to the digital transformation of businesses.



Our goal is to make The Dot a catalyst for entrepreneurial success in Tunisia, both for local Tunisians and those from the diaspora

You participated in the Rendez-vous de l'Expertise, held in Tunis on September 26, which focused on African diasporas. Does The Dot also support entrepreneurial projects of the Tunisian diaspora ?

The Dot is a partner of Meet Africa, a project led by Expertise France. Additionally, The Dot was co-founded by Expertise France through the Innovi project of the European Union. In collaboration with Meet Africa and the Île-de-France region, we launched a program dedicated to the diaspora called Dotlanding. Launched in 2023, this program aims to encourage and support Tunisians from the diaspora in their entrepreneurial projects in Tunisia.

Among the programs led by The Dot is Dotlanding, which is specifically aimed at the diaspora...

Dotlanding is mainly aimed at Tunisians in the

diaspora who wish to start a business or invest in Tunisia. We provide them with accessible, simplified, and high-quality information while guiding them through the various programs of The Dot. The project includes several steps, starting with information sessions organized in France, particularly in Paris, Marseille, and Lyon. These sessions inform diaspora members about entrepreneurial opportunities and the advantages of investing in Tunisia.

What kind of support do you offer to diaspora entrepreneurs ?

In addition to providing information, we offer quality support for entrepreneurs who wish to realize their projects in Tunisia. They also benefit from free accommodation within The Dot, where they can immerse themselves in our innovation hub. We have also launched an online question-and-answer platform in collaboration



In its focus, The Dot also supports diaspora entrepreneurs with their projects in Tunisia @The Dot

with the start-up Idarati to respond to frequently asked questions about entrepreneurship and investment in Tunisia.

What is this catalog of verified service providers about ?

We have developed a catalog of verified service providers based on recommendations from start-ups that have already launched and succeeded in Tunisia.

This allows newcomers to benefit from peer advice on finding reliable service providers, whether it's renting offices or hiring staff. The idea is to capitalize on the experiences of other entrepreneurs to facilitate

the establishment of new projects.



In addition to providing information, we offer quality support for diaspora entrepreneurs, with free accommodation within The Dot

What are the next goals for Dotlanding and The Dot ?

Community engagement is at the heart of what we do at The Dot. We promote synergies between various actors, whether

they are new arrivals, established entrepreneurs, or institutional partners. We capitalize on exchanges and collaborations within this ever-expanding community to maximize the chances of success for entrepreneurial projects. We want to continue expanding the Dotlanding community by integrating more diaspora entrepreneurs. We also plan to enhance the online platform to further facilitate access to information and investment support tools. Our goal is to make The Dot a catalyst for entrepreneurial success in Tunisia, both for local Tunisians and those from the diaspora.



L'aspect social est très important, aussi bien en Europe qu'une fois de retour en Afrique, où il est crucial de s'intégrer et de créer des réseaux



Avec Repat Africa, Kara DIABY aide la diaspora à investir ou à rentrer sur le continent@Repat Africa

Kara Diaby : Repat Africa, connecter la diaspora africaine aux opportunités du continent

Repat Africa, fondé en 2020, facilite l'intégration des «repats» en leur offrant des opportunités de réseautage, de formation et d'investissement dans des start-up et PME locales. Explications avec Kara Diaby, son fondateur.



La plateforme offre des solutions adaptées aux besoins des diasporas et des entrepreneurs locaux@Repat Africa

Kara Diaby, vous avez été vous-même un Repat, c'est ce qui vous a amené à créer Repat Africa ?

En effet, après mes études, j'ai travaillé trois ans en Afrique. J'ai d'abord été volontaire européen au Cameroun entre 2015 et 2017, où j'ai travaillé au port de Douala, principalement dans l'exportation de fruits et légumes vers l'Europe et l'importation de véhicules usagés. Ce poste de responsabilité m'a permis d'interagir avec les autorités locales comme la douane, les dockers, et l'autorité portuaire. Contrairement à beaucoup d'expatriés, je m'étais immergé avec les locaux, ce qui m'a aidé à comprendre les codes culturels. Après cette expérience, je suis parti en Côte d'Ivoire, puis au Sénégal où j'ai travaillé pendant six mois. Malheureusement, cette dernière

expérience ne s'est pas bien passée, ce qui m'a conduit à démissionner et à rentrer en France. J'ai ensuite travaillé pendant deux ans dans une start-up spécialisée dans le développement informatique, ce qui m'a permis d'acquérir de nouvelles compétences. Après ces deux ans en France, j'ai ressenti le désir de retourner travailler en Afrique. J'ai commencé à postuler à diverses offres, mais j'ai rapidement constaté que le marché avait évolué.



L'aspect social est très important, aussi bien en Europe qu'une fois de retour en Afrique, où il est crucial de s'intégrer et de créer des réseaux

Les compétences locales s'étaient développées grâce à des écoles comme HEC qui s'étaient implantées localement ce qui limitait les opportunités pour des contrats expatriés. On me proposait des salaires locaux de l'ordre de 600 euros, ce qui n'était pas viable pour moi. Je me suis alors dit qu'il y avait sûrement d'autres personnes de la diaspora dans la même situation. Je cherchais à rejoindre une organisation qui aiderait les personnes de la diaspora à trouver des opportunités pour travailler ou entreprendre en Afrique. Ne trouvant pas de structure correspondant à mes attentes, j'ai décidé de la créer moi-même. C'est ainsi que Repat Africa est né en 2020, d'abord sous forme d'une newsletter pour tester l'intérêt des gens. En un mois, j'ai eu 1000 abonnés, ce qui m'a montré qu'il y avait une

repat.africa



« Repat Invest », le fonds d'investissement créé par pour Repat Africa, a permis de réaliser de réaliser en moins d'une an deux investissements d'une valeur totale de 300 000 euros@Repat Africa

véritable demande. J'ai alors commencé à structurer la communauté, en créant un groupe puis une association.



Notre objectif est de renforcer notre impact collectif et de participer activement à la croissance économique du continent

Concrètement, comment accompagnez-vous les membres des diasporas à matérialiser "leur rêve" de retour sur le continent ?

Aujourd'hui, nous avons deux activités principales. La première est l'activité associative, qui regroupe plus de 400 adhérents.

Nous organisons des formations, des voyages d'affaires pour découvrir les opportunités entrepreneuriales et socio-culturelles en Afrique, et nous facilitons la collaboration entre les membres via des événements réguliers. L'aspect social est très important, aussi bien en Europe qu'une fois de retour en Afrique, où il est crucial de s'intégrer et de créer des réseaux.

Nous avons aussi constaté qu'il y avait une différence culturelle entre ceux qui ont étudié à l'étranger et les locaux restés sur le continent, ce qui nécessite une réadaptation. Les « Repat » ont donc besoin de se connecter avec d'autres « Repat » pour s'intégrer et réussir leur retour.

A côté de cela, nous avons créé un fonds d'investis-

sement de la diaspora, «Repat Invest», pour permettre à chaque membre d'investir dans des start-ups et PME africaines. Nous avons déjà réalisé deux investissements d'une valeur totale de 300 000 euros. Le premier, en janvier 2024, concernait une start-up sénégalaise, Kemet Automotive, qui fabrique des véhicules électriques. Nous avons investi 120 000 euros pour les aider à développer leur prototype. Le second investissement a été fait dans DanaPay, une entreprise spécialisée dans les transferts d'argent via la blockchain, qui réduit les frais d'envoi.

L'accès aux financements, c'est l'un des principaux défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs des diasporas ?



Avec plus de 400 adhérents, Repat Africa, propose des voyages d'affaires, des formations pour explorer les opportunités entrepreneuriales en Afrique @Repat Africa

L'accès au financement est l'un des plus gros défis. Contrairement à des pays comme la France, il n'existe pas d'équivalents à la BPI (NDLR : Banque Publique d'Investissement) pour soutenir les projets. Les entrepreneurs doivent se débrouiller seuls et souvent faire face à des taux d'intérêt exorbitants imposés par les banques.

En plus de cela, il y a souvent un manque de formation juridique et de compréhension du marché. C'est pour cela que nous organisons des missions commerciales et offrons des formations pour aider nos membres à mieux appréhender ces défis.



Les « Repat » ont besoin de se connecter avec d'autres « Repat » pour s'intégrer et réussir leur retour

Vous avez également parlé des opportunités. Comment Repat Africa valorise-t-elle ces opportunités pour la diaspora ?

Nous avons plusieurs programmes pour valoriser ces opportunités, notamment à travers nos voyages d'affaires. Par exemple, récemment, en Casamance, nous avons rencontré des agriculteurs et des entrepreneurs qui voulaient se lancer dans la transformation des matières premières.

Nous avons identifié des milliers de tonnes de mangues gaspillées chaque année et envisagé des projets de transformation en compote ou jus, ou encore d'utilisation des déchets pour fabriquer du beurre de mangue pour la cosmétique. Bien que ce projet n'ait pas abouti, c'est le genre d'opportunités que nous explorons.

Nous avons également initié des investissements dans

des parcs de loisirs en Côte d'Ivoire, avec des tarifs accessibles pour les familles, ce qui répond à un véritable besoin sur place.

Quels sont les prochains projets de Repat Africa ?

Nous continuons à développer notre fonds d'investissement et nos missions commerciales. Notre objectif est de renforcer notre impact collectif et de participer activement à la croissance économique du continent. Nous souhaitons également élargir notre communauté dans d'autres pays africains et continuer à offrir des solutions adaptées aux besoins des diasporas et des entrepreneurs locaux.



The social aspect is very important, both in Europe and once back in Africa, where it is crucial to integrate and create networks



With Repat Africa, Kara DIABY helps the diaspora to invest or return to the continent@Repat Africa

Kara Diaby : Repat Africa, connecting the African diaspora to the continent's opportunities

Repat Africa, founded in 2020, facilitates the integration of «re-pats» by offering networking, training, and investment opportunities in local start-ups and SMEs. Explanations from Kara Diaby, its founder.



The platform offers solutions tailored to the needs of diasporas and local entrepreneurs@Repat Africa

Kara Diaby, you were yourself a repat; is that what led you to create Repat Africa?

Indeed, after my studies, I worked for three years in Africa. I was first a European volunteer in Cameroon between 2015 and 2017, where I worked at the port of Douala, mainly in exporting fruits and vegetables to Europe and importing used vehicles. This responsible position allowed me to interact with local authorities such as customs, dockworkers, and the port authority. Unlike many expatriates, I immersed myself with the locals, which helped me understand cultural codes. After this experience, I went to Côte d'Ivoire, then to Senegal, where I worked for six months. Unfortunately, this last experience did not go well, which led me to resign and return to France. I then worked for two years in a start-up

specializing in software development, which allowed me to acquire new skills. After these two years in France, I felt the desire to return to work in Africa. I started applying for various positions, but I quickly realized that the market had evolved. Local skills had developed thanks to schools like HEC that had established themselves locally, which limited opportunities for expatriate contracts. I was offered local salaries of around 600 euros, which was not viable for me. I thought there were surely other people from the diaspora in the same situation. I was looking to join an organization that would help diaspora members find opportunities to work or start businesses in Africa. Not finding an organization that met my expectations, I decided to create one myself. This is how Repat Africa was born in 2020, initially in

the form of a newsletter to test people's interest. In one month, I had 1,000 subscribers, which showed me there was a real demand. I then began to structure the community, creating a group and then an association.

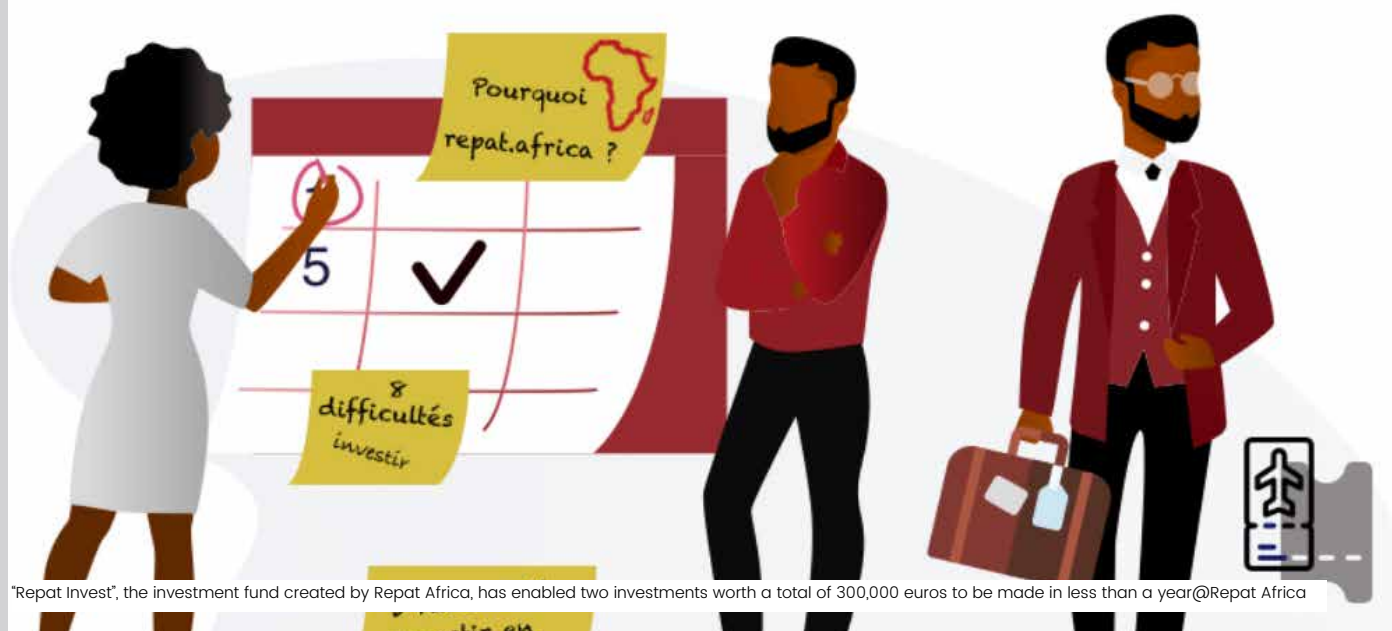


Our goal is to strengthen our collective impact and actively participate in the continent's economic growth

Specifically, how do you support diaspora members in realizing their «dream» of returning to the continent ?

Today, we have two main activities. The first is the association activity, which has over 400 members. We organize

repat.africa



"Repat Invest", the investment fund created by Repat Africa, has enabled two investments worth a total of 300,000 euros to be made in less than a year@Repat Africa

training, business trips to discover entrepreneurial and socio-cultural opportunities in Africa, and we facilitate collaboration among members through regular events. The social aspect is very important, both in Europe and once back in Africa, where it is crucial to integrate and create networks. We also noticed that there was a cultural difference between those who studied abroad and locals who remained on the continent, which requires readjustment. «Repat» individuals need to connect with other «repats» to integrate and succeed in their return. In addition, we created a diaspora investment fund, «Repat Invest,» to allow each member to

invest in African start-ups and SMEs. We have already made two investments totaling 300,000 euros. The first, in January 2024, was in a Senegalese start-up, Kemet Automotive, which manufactures electric vehicles. We invested 120,000 euros to help them develop their prototype. The second investment was made in DanaPay, a company specializing in money transfers via blockchain, which reduces sending fees.



There is often a lack of legal training and market understanding

Access to financing is one of the main challenges facing diaspora entrepreneurs, right?

Access to financing is one of the biggest challenges. Unlike countries like France, there are no equivalents to BPI (French Public Investment Bank) to support projects. Entrepreneurs have to fend for themselves and often face exorbitant interest rates imposed by banks. In addition, there is often a lack of legal training and market understanding. That's why we organize trade missions and offer training to help our members better navigate these challenges.



"Repat Invest", the investment fund created by Repat Africa, has enabled two investments worth a total of 300,000 euros to be made in less than a year@Repat Africa



«Repat» individuals need to connect with other «repats» to integrate and succeed in their return

You also mentioned opportunities. How does Repat Africa promote these opportunities for the diaspora?

We have several programs to promote these opportunities, notably through our business trips. For example, recently, in Casamance,

we met farmers and entrepreneurs who wanted to get into raw material processing. We identified thousands of tons of mangoes wasted each year and considered transformation projects into compotes or juices, or even using waste to make mango butter for cosmetics.

Although this project did not come to fruition, it's the kind of opportunities we explore. We have also initiated investments in amusement parks in Côte d'Ivoire, with affordable rates for families, addressing a real need on the ground.

What are the next projects for Repat Africa?

We continue to develop our investment fund and trade missions. Our goal is to strengthen our collective impact and actively participate in the continent's economic growth. We also want to expand our community in other African countries and continue to offer tailored solutions to the needs of diasporas and local entrepreneurs.





Stéphane Orivel, Country Director of Expertise France for Tunisia and Libya @ANA

“IL EST ESSENTIEL D’ÊTRE BIEN INFORMÉ ET SOUTENU”

Marwa Moula : De la France à la Tunisie, une aventure entrepreneuriale

Marwa Moula a co-fondé la marketplace IleyCom, une plateforme innovante qui vise à connecter les créateurs locaux avec le marché international, tout en intégrant des pratiques écoresponsables et solidaires. L’incarnation de son rêve d’“entreprendre aux pays”, après avoir connu les incertitudes et problématiques propres aux entrepreneurs mais pour lesquels elle a obtenu des soutiens majeurs pour lancer son projet. Témoigne.



Marwa a bénéficié du programme Meet Africa qui l'a aidé à matérialiser son projet entrepreneurial@IleyCom



L'accès à l'information est crucial, et le soutien ne se limite pas seulement à l'aide financière ou technique. Le soutien moral est tout aussi essentiel

Comment est né votre projet entrepreneurial ?

Mon histoire a commencé en France, dans un cadre associatif. J'ai lancé un programme d'incubation financé par

la mairie de Paris, destiné aux entrepreneurs sociaux afin de développer des projets à impact social et environnemental. En venant en Tunisie pour ce programme, j'ai constaté que 80 % des entrepreneurs étaient des artisans ayant créé des produits artisanaux écoresponsables, mais ils avaient des difficultés à commercialiser leurs créations.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées au moment de matérialiser votre projet ?

La première difficulté a été de m'installer en Tunisie et d'ouvrir mon entreprise. J'avais peu d'informations sur les aspects juridiques et le type d'entreprise à créer. Ayant vécu dix ans en France, le retour en Tunisie a été un défi, notamment en ce qui concerne le réseau professionnel. Je doutais beaucoup de mes choix. Les réactions autour de moi n'étaient pas très encourageantes : «Mais qu'est-ce que tu vas faire ?» Ce genre de remarque peut être très décourageant, même si

ma mère m'a énormément encouragée. Les doutes des autres, y compris ceux de ma famille, ajoutaient à la pression. Pour un entrepreneur de la diaspora, il faut arriver avec une forte motivation et une résilience à toute épreuve. L'accès à l'information est crucial, et le soutien ne se limite pas seulement à l'aide financière ou technique. Le soutien moral est tout aussi essentiel.

En ce qui concerne, le projet en lui-même, la logistique s'est révélée être le plus grand challenge. Trouver des moyens d'expédier des colis à l'international depuis la Tunisie a nécessité beaucoup de temps, de tests et de discussions avec divers partenaires. La taxation et la douane ont également été des sujets délicats, nécessitant des démarches auprès des ministères concernés.

Avez-vous reçu de l'aide dans votre parcours ?

Oui, j'ai eu la chance de bénéficier d'un soutien moral et technique. Meet Africa a joué un rôle essentiel en m'apportant des ressources et des contacts. C'est important d'avoir ce type de

soutien, surtout en tant qu'entrepreneuse venant de l'étranger. Meet Africa a été un véritable pilier pour moi. Au-delà du financement, qui est toujours un défi – notamment répondre à des appels à projets et en se distinguant des autres candidats – j'ai reçu un soutien formatif inestimable. Le programme a commencé par des formations de base qui m'ont permis de mieux comprendre l'entrepreneuriat. Ensuite, après avoir été sélectionnée, j'ai bénéficié d'un accompagnement technique personnalisé pour ma startup. J'ai travaillé sur mon pitch deck et mon business plan, participant à des séances régulières qui m'ont beaucoup aidée à avancer.

L'incubation avec Marseille Innovation a également été une étape importante, me permettant de rester en France tout en développant mon réseau. Cela m'a permis de créer des liens avec l'écosystème entrepreneurial tunisien lors de ma première venue. En plus, la visibilité que j'ai obtenue en prenant la parole lors d'événements a été très bénéfique. Finalement, grâce à Meet Africa, j'ai reçu une dotation initiale

de 10 000 euros, suivie de 40 000 euros, ce qui a considérablement boosté mes activités et m'a permis de concrétiser mon projet. Ce type de programme est essentiel pour les entrepreneurs de la diaspora souhaitant revenir et lancer des initiatives dans leur pays d'origine.



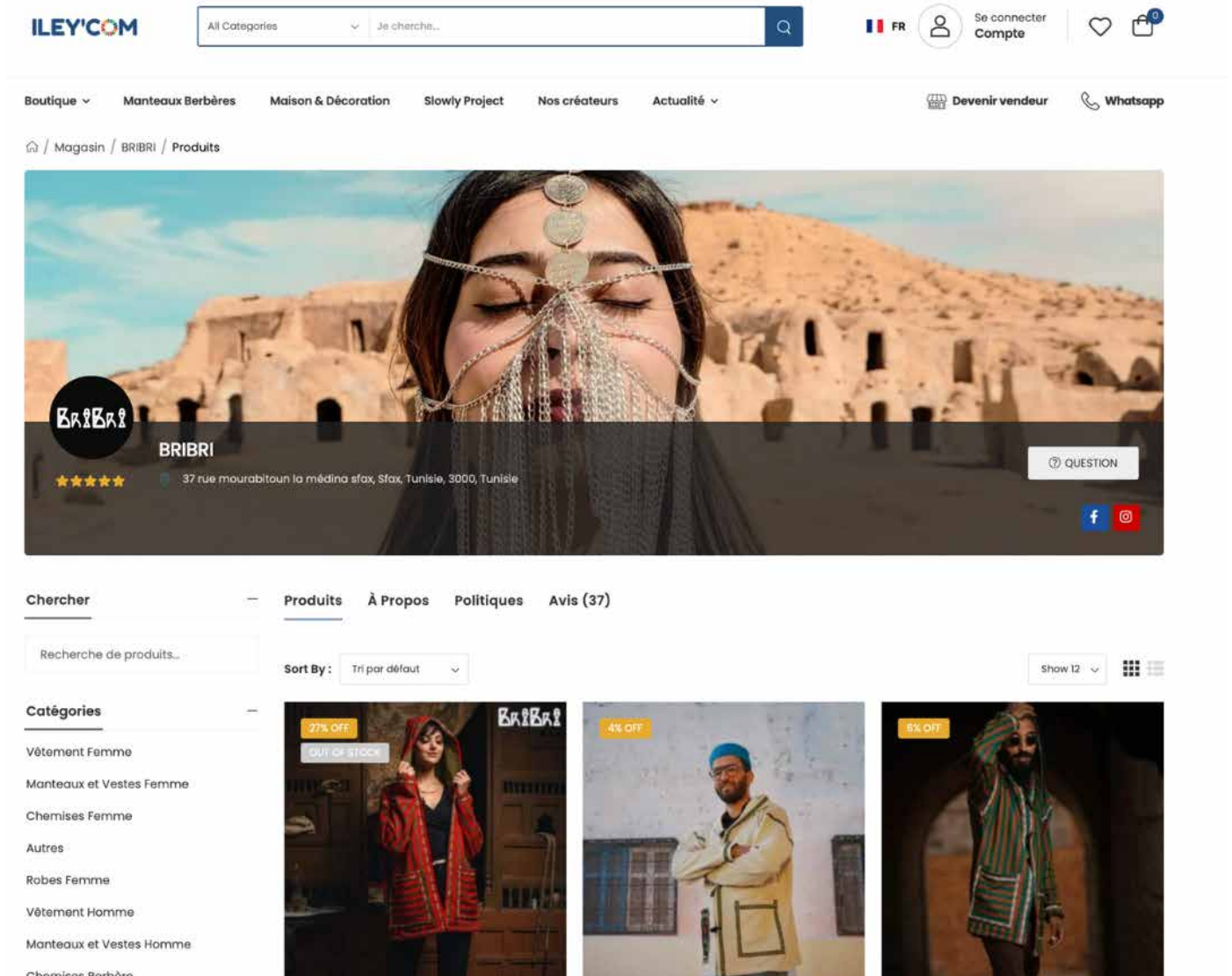
Meet Africa a joué un rôle essentiel en m'apportant des ressources et des contacts

Comment votre projet a-t-il évolué jusqu'à présent ?

Aujourd'hui, notre marketplace permet aux artisans, artistes et petites entreprises de vendre en ligne, tant au niveau national qu'international. Nous avons près de 600 vendeurs et plus de 5 000 produits en ligne, tous sélectionnés selon des critères stricts : artisanat, écoresponsabilité, et absence d'ingrédients toxiques.

Nous souhaitons développer des partenariats logistiques solides et intégrer davantage de





vendeurs africains pour étendre notre marché. L'idée est de permettre aux consommateurs d'acheter des produits d'autres pays africains, en faisant de notre marketplace un espace de commerce interafricain.

Nous envisageons également de collaborer avec d'autres marketplaces, comme Vouba au Rwanda, pour créer un réseau solide.

Quel message aimeriez-vous transmettre

aux futurs entrepreneurs issus de la diasporas ?



Pour un entrepreneur de la diaspora, il faut arriver avec une forte motivation et une résilience à toute épreuve

Je veux leur dire qu'il est essentiel d'être bien in-

formé et soutenu. Le parcours entrepreneurial est semé d'embûches, mais avec de la persévérance, de l'encouragement et les bonnes ressources, il est possible de surmonter les difficultés.

Même si d'autres ont échoué, cela ne signifie pas que vous échouerez aussi. Soyez motivés, et sachez que chaque pas compte dans ce voyage.



Marwa Moula, co-founder of IleyCom@IleyCom

“IT IS ESSENTIAL TO BE WELL-INFORMED AND SUPPORTED”

Marwa Moula : From France to Tunisia, an entrepreneurial adventure

Marwa Moula co-founded the marketplace IleyCom, an innovative platform aimed at connecting local creators with the international market while integrating eco-friendly and solidarity-based practices. This embodies her dream of “doing business in the countries,” after experiencing the uncertainties and challenges faced by entrepreneurs, for which she received significant support to launch her project.



Marwa benefited from the Meet Africa program, which helped her materialize her entrepreneurial project@lleyCom

How did your entrepreneurial project come about ?

My story began in France, within an associative framework. I launched an incubation program funded by the City of Paris, aimed at social entrepreneurs to develop projects with social and environmental impact. When I came to Tunisia for this program, I found that 80% of entrepreneurs were artisans who had created eco-friendly handcrafted products, but they struggled to market their creations.

What challenges did you face when materializing your project ?

The first challenge was moving to Tunisia and opening my business. I had little information about the legal aspects and the type of business to create. Having lived in France for ten years, returning to Tunisia was a challenge, especially regarding my professional network. I doubted my choices a lot. The reactions around me were not very encouraging: "But what are you going to do?" Such remarks can be very discouraging, even

though my mother supported me greatly. The doubts of others, including my family, added to the pressure. For a diaspora entrepreneur, one must come with strong motivation and resilience. Access to information is crucial, and support is not limited to financial or technical help. Moral support is just as essential. Regarding the project itself, logistics proved to be the biggest challenge. Finding ways to ship packages internationally from Tunisia took a lot of time, testing, and discussions with various partners. Taxation and

customs were also delicate subjects, requiring procedures with the relevant ministries.



For a diaspora entrepreneur, one must arrive with strong motivation and resilience

Did you receive any help along your journey ?

Yes, I was fortunate to receive moral and technical support. Meet Africa played a crucial role by providing me with resources and contacts. It is important to have this type of support, especially as a female entrepreneur coming from abroad. Meet Africa has been a true pillar for me. Beyond the funding, which is always a challenge—especially responding to project calls and distinguishing myself from other candidates—I received invaluable formative support. The program started with basic training that helped me better understand entrepreneurship. After being selected, I benefited from personalized technical support for my startup. I worked on my pitch deck and business plan, participating in regular ses-

sions that greatly helped me move forward.

The incubation with Marseille Innovation was also an important step, allowing me to stay in France while developing my network. This enabled me to create links with the Tunisian entrepreneurial ecosystem during my first visit. Moreover, the visibility I gained by speaking at events was very beneficial. Ultimately, thanks to Meet Africa, I received an initial grant of 10,000 euros, followed by 40,000 euros, which significantly boosted my activities and allowed me to realize my project. This type of program is essential for diaspora entrepreneurs wishing to return and launch initiatives in their home countries.

How has your project evolved so far ?

Today, our marketplace allows artisans, artists, and small businesses to sell online, both nationally and internationally. We have nearly 600 sellers and over 5,000 products online, all selected according to strict criteria: craftsmanship, eco-responsibility, and absence of toxic ingredients.

We aim to develop strong logistical partnerships

and integrate more African sellers to expand our market. The idea is to enable consumers to purchase products from other African countries, making our marketplace a space for intra-African trade. We also plan to collaborate with other marketplaces, like Vouba in Rwanda, to create a solid network.



Access to information is crucial, and support is not limited to financial or technical help. Moral support is just as essential

What message would you like to convey to future entrepreneurs from the diaspora ?

I want to tell them that it is essential to be well-informed and supported. The entrepreneurial journey is fraught with challenges, but with perseverance, encouragement, and the right resources, it is possible to overcome difficulties. Just because others have failed does not mean you will fail too. Stay motivated, and know that every step counts in this journey.





Rayene Thourir, fondatrice de Bossy Match, inspire les femmes de la diaspora à surmonter les défis entrepreneuriaux @Bossy Match

«ÊTRE ENTREPRENEUR DE LA DIASPORA, C'EST AVOIR LA POSSIBILITÉ DE COMBINER LE MEILLEUR DES DEUX MONDES : L'INNOVATION DES PAYS D'ACCUEIL ET LA RICHESSE DES TRADITIONS ET RESSOURCES DE NOTRE TERRE D'ORIGINE»

Rayene Thourir : le Bossy Match des Femmes de la Diaspora

Rayene Thourir, entrepreneuse tunisienne, a fondé Bossy Match fin 2020 en France et en 2021 en Tunisie pour accompagner les femmes dans le développement de leurs entreprises, tous secteurs confondus à l'échelle internationale. Dans cette interview, elle partage son parcours, les défis spécifiques auxquels elle a fait face, ainsi que les motivations derrière son engagement en faveur de l'entrepreneuriat féminin.



Rayene Thourir a collaboré avec MEET Africa lors d'événements pour soutenir les femmes entrepreneures de la diaspora @Bossy Match



Cette double culture m'a parfois laissé dans un entre-deux identitaire, mais elle m'a aussi permis de tirer le meilleur de chaque culture

Pourquoi avez-vous fondé Bossy Match et quel a été votre parcours ?

J'ai fondé Bossy Match en 2021, officiellement

en Tunisie en 2023, bien que l'idée ait germé un peu plus tôt en France. Née à Tunis et ayant vécu en France dès l'âge de 3 ans, j'ai toujours été tiraillée entre ces deux cultures. Au lycée, j'ai décidé de passer un an en Tunisie pour apprendre à lire et écrire l'arabe littéraire, ce qui m'a permis de mieux comprendre mes racines et d'atteindre mon objectif de devenir bilingue. Après avoir terminé mon bac en France, j'ai commencé des études en comptabilité, mais une

expérience en cabinet m'a fait réaliser que ce n'était pas ma voie. J'ai ensuite ouvert un cabinet de consulting en France, spécifiquement dans le secteur de la beauté, où j'ai vu le potentiel d'accompagnement des femmes entrepreneures.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées dans ce processus ?

Les défis ont été nombreux. Malgré mon réseau, j'ai dû prouver ma légitimité, car en Tuni-



sie, même avec mes origines, j'étais perçue comme étrangère. Cela a été un défi culturel important. J'ai dû construire tout de zéro, sans demander de soutien familial ni contacts privilégiés. Après avoir ouvert mon cabinet de consulting, la concurrence m'a poussée à me réorienter vers l'accompagnement des femmes entrepreneures, ce qui a conduit à la création de Bossy Match.



Le plus gros défi a été culturel. En Tunisie, malgré mes origines, j'étais perçue comme étrangère, et il a fallu que je fasse mes preuves

Pourquoi avez-vous décidé de cibler les femmes et quelles sont les difficultés spécifiques qu'elles rencontrent ?

J'ai constaté qu'il y avait une réelle opportunité d'accompagner les femmes déjà installées qui avaient des diffi-

cultés à se développer. Peu de personnes s'intéressent à ce créneau. En Tunisie, et plus généralement en Afrique et au Moyen Orient, les préjugés et les mentalités sont un frein pour beaucoup de femmes qui souhaitent entreprendre et briser le plafond de verre. Je voulais changer cela et créer un concept qui permettrait de les propulser à l'international à travers un accompagnement personnalisé et des événements qui leur donneraient un espace pour se connecter et se soutenir.

Comment avez-vous surmonté ces obstacles ?

Je me suis entourée de personnes compétentes et j'ai bénéficié de l'aide d'initiatives comme MEET Africa. Au départ, je n'étais pas très enthousiaste à l'idée de postuler, pensant que ce programme n'avait pas de valeur ajoutée. Mais cette structure m'a permis de rencontrer des personnes influentes et de gagner en crédibilité. Grâce à ce soutien, nous avons réussi à rassembler des milliers de femmes lors d'événements à impact en Tu-

nisie et en France, et à établir des connexions avec la diaspora.



J'ai constaté qu'il existait une réelle opportunité d'accompagner les femmes déjà établies, mais qui peinaient à se développer davantage

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous sommes en train d'élargir notre réseau à l'échelle du continent africain et du Moyen Orient. Je suis convaincue que, malgré les obstacles, il est possible de réussir en s'entourant des bonnes personnes et en co-construisant des solutions adaptées. Mon objectif est de développer un réseau qui relie les femmes entrepreneures, au-delà des frontières, dans toute la région MEA et d'accroître notre impact.



Rayene Thourir, founder of Bossy Match, inspires women in the diaspora to overcome entrepreneurial challenges @Bossy Match

«BEING AN ENTREPRENEUR IN THE DIASPORA MEANS HAVING THE OPPORTUNITY TO COMBINE THE BEST OF BOTH WORLDS: THE INNOVATION OF HOST COUNTRIES AND THE RICHNESS OF THE TRADITIONS AND RESOURCES FROM OUR LAND OF ORIGIN»

Rayene Thourir : the Bossy Match for Women in the Diaspora

Rayene Thourir, a Tunisian entrepreneur, founded Bossy Match at the end of 2020 in France and in 2021 in Tunisia to support women in developing their businesses across all sectors on an international scale. In this interview, she shares her journey, the specific challenges she faced, and the motivations behind her commitment to women's entrepreneurship.



Meet Africa provided Rayene Thourir with a network to support women entrepreneurs from the diaspora@Bossy Match

Why did you found Bossy Match and what has been your journey?

I founded Bossy Match in 2021, officially in Tunisia in 2023, although the idea emerged a bit earlier in France. Born in Tunis and having lived in France since the age of 3, I've always been torn between these two cultures. In high school, I decided

to spend a year in Tunisia to learn to read and write literary Arabic, which helped me better understand my roots and achieve my goal of becoming bilingual. After finishing my high school diploma in France, I started studying accounting, but an experience at an accounting firm made me realize that it wasn't my path. I then opened a consulting

firm in France, specifically in the beauty sector, where I saw the potential for supporting women entrepreneurs.

What difficulties did you encounter in this process?

There were many challenges. Despite my network, I had to prove my legitimacy, as in Tunisia, even with



my origins, I was perceived as a foreigner. This was a significant cultural challenge. I had to build everything from scratch, without asking for family support or privileged contacts. After opening my consulting firm, the competition pushed me to shift towards supporting women entrepreneurs, which led to the creation of Bossy Match.



The biggest challenge was cultural. In Tunisia, despite my origins, I was perceived as a foreigner, and I had to prove myself

Why did you decide to focus on women and what specific challenges do they face?

I realized that there was a real opportunity to support women who were already established but struggled to grow. Few

people are interested in this niche. In Tunisia, and more generally in Africa and the Middle East, prejudices and mindsets are a barrier for many women who want to start businesses and break the glass ceiling. I wanted to change that and create a concept that would propel them internationally through personalized support and events that would give them a space to connect and support each other.

How did you overcome these obstacles?

I surrounded myself with competent people and benefited from initiatives like MEET Africa. At first, I wasn't very enthusiastic about applying, thinking that this program wouldn't add much value. But this structure allowed me to meet influential people and gain credibility. Thanks to this support, we were able to gather thousands of women at impac-

ful events in Tunisia and France and establish connections with the diaspora.



I saw a real opportunity to support women who were already established but struggling to develop further

What are your future plans?

We are expanding our network across the African continent and the Middle East. I am convinced that, despite the obstacles, success is possible by surrounding yourself with the right people and co-creating tailored solutions. My goal is to develop a network that connects women entrepreneurs, beyond borders, throughout the MEA region, and to increase our impact.



Nos diasporas ont du talents : 10 entrepreneurs innovants et impactants

Le programme Meet Africa met en lumière des entrepreneurs africains audacieux et visionnaires, dont les projets redéfinissent les secteurs de l'agriculture, de la technologie, du recyclage ou encore du transport. À travers leur parcours et leurs solutions innovantes, ces talents participent activement à la transformation socio-économique du continent, tout en favorisant un impact social et environnemental durable. Portfolio de 10 entrepreneurs innovants et impactants!



Nadine Abondo : Fondatrice de Févier d'Or, Chocolaterie inclusive et engagée

D'origine cameroundaise, Nadine Abondo a fondé Févier d'Or, une chocolaterie à Saint-Ouen-L'Aumône, alliant expertise et inclusion. Cette entreprise adaptée emploie 17 personnes, dont 15 en situation de handicap. Elle gère tout le processus, de la culture du cacao au produit fini. Nadine, fille de cultivateurs camerounais, a créé cette initiative pour offrir aux personnes handicapées des emplois valorisants et rémunérer équitablement les producteurs. Malgré des débuts difficiles, elle a su surmonter les obstacles grâce à sa résilience. Févier d'Or se développe aujourd'hui avec une forte ambition sociale.

@Févier d'Or

Aboubacar Bamba : Placycle, le recyclage des plastiques pour un avenir durable

Aboubacar Bamba est diplômé de l'Université de Poitiers en création et conception de projets. Après une réorientation en BTS-SIO Option SISR au Lycée régional Guy Chauvet, il acquiert cinq années d'expérience dans diverses entreprises. Son désir d'entreprendre et son lien profond avec l'Afrique le poussent à agir.

Face à l'urgence des déchets plastiques, notamment à Abidjan, il fonde Placycle, une initiative dédiée au recyclage. Placycle transforme des déchets plastiques en granulés de haute qualité, matière première pour l'industrie. Le processus inclut collecte, lavage, tri, broyage et extrusion. Cette approche éco-responsable vise à réduire la pollution tout en soutenant une économie circulaire.



Zakaria Jaiathe : Waanda, connecter l'Afrique et l'Europe pour un commerce équitable

Zakaria Jaiathe est un entrepreneur tech basé à Berlin, fort de plus de 11 ans d'expérience dans la création de produits numériques. Titulaire d'un master en systèmes d'information de l'ENSIMAG Grenoble-INP, il a débuté sa carrière chez SAP en tant qu'ingénieur logiciel senior, avant de devenir conseiller technique pour l'AR/VR au sein du bureau du CTO.

En 2019, il fonde Xibit, une agence AR/VR primée, reconnue dans des magazines tels que Forbes. Actuellement, il se consacre à Waanda GmbH, une place de marché B2B reliant les fabricants africains aux détaillants européens, favorisant un commerce équitable et durable tout en proposant des solutions logistiques et technologiques de pointe.

Katia et Noëlla, Fondatrices de Fresh Afrika, FoodTech engagée

Nées en Afrique et ayant grandi en France, Katia et Noëlla, filles d'agriculteurs, ont fondé Fresh Afrika pour moderniser la chaîne d'approvisionnement agricole en Afrique subsaharienne grâce à la blockchain. Leur mission : valoriser les petits producteurs et offrir une relation équitable entre l'Afrique et le monde. Passionnées de justice, elles œuvrent pour un avenir durable, respectant l'humain et les produits de qualité.



Bou Diarra : Ibriz, l'énergie solaire au service des entrepreneurs en Afrique de l'Ouest

Avec plus de 10 ans d'expérience dans les énergies renouvelables et l'agrobusiness, Bou Diarra est le PDG et cofondateur d'Ibriz. Cette entreprise innovante se consacre à fournir des systèmes solaires clés en main aux entrepreneurs ruraux d'Afrique de l'Ouest, visant à améliorer leurs conditions de vie grâce à des solutions énergétiques propres et abordables.

Titulaire d'une solide formation en ingénierie électrique et en transmission d'énergie, il a développé avec succès des projets d'énergie renouvelable dans quatre pays, collaborant avec des gouvernements, des entreprises privées et des ONG. Passionné par l'innovation, il s'efforce de relever les défis liés à l'accès à l'énergie, à la réduction de la pauvreté et au développement durable.

Ibriz se concentre sur l'utilisation productive de l'énergie solaire dans la chaîne de valeur de l'agrobusiness, offrant des systèmes de pompage et d'irrigation solaire, ainsi que des solutions micro-agro-alimentaires pour les femmes rurales. Basée à Rennes (France) et Dakar (Sénégal), l'entreprise utilise des dispositifs IoT et un financement à la consommation pour soutenir les petits agriculteurs en Afrique de l'Ouest.



Nassiba Benabdelhafid : Logistiqua, la solution logistique pour les PME

Franco-marocaine, Nassiba Benabdelhafid est une ingénieure logistique avec plus de 12 ans d'expérience dans l'optimisation des réseaux logistiques pour des entreprises manufacturières et de distribution à l'international. En 2020, elle cofonde Logistiqua, une plateforme en ligne accessible depuis le Cloud, dédiée à simplifier la gestion logistique des coopératives, PME, commerçants et start-ups.

L'aventure débute au sein des coopératives d'huile d'argan, où Nassiba rencontre Rachida, présidente d'une coopérative confrontée à des défis quotidiens de gestion. Logistiqua naît de ce constat : offrir une solution pour centraliser les informations et alléger le stress des gestionnaires, permettant ainsi aux entrepreneurs de se concentrer sur leur passion et leurs produits.



Ines Baccouche : Entre technologie et créativité au service de l'art

Ines Baccouche, fondatrice d'Art For Ness, se distingue à l'intersection de la technologie et de l'innovation. Forte de 20 ans d'expérience variée, elle a passé 14 ans dans la microélectronique et 5 ans à explorer l'entrepreneuriat. Son parcours comprend des postes significatifs chez des géants comme Intel et STMicroelectronics, ainsi que la création de sa propre startup.

Art For Ness, sa galerie d'art en ligne, promeut les talents d'illustrateurs, de dessinateurs de bandes dessinées et de designers d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient. Avec une approche non-conformiste, Ines valorise la créativité en offrant des œuvres d'art en série limitée, des objets dérivés et des dessins originaux. Sa vision unique fusionne expertise technique et art, mettant en lumière la richesse des créations soigneusement sélectionnées.

Eryomi Aholoukpe : Demleen, le lien entre PME africaines et investisseurs à impact

Diplômée en informatique de Paris V et Dauphine, Eryomi a débuté sa carrière chez Natixis, où elle a acquis des compétences clés en finance. Elle a ensuite obtenu un master spécialisé à l'Essec, renforçant ses connaissances en stratégie et finance internationale. Son parcours l'a menée à Lloyds Bank, où elle a observé l'émergence de l'investissement à impact.

Après 13 ans d'expérience dans les marchés financiers à Paris et Londres, elle se consacre désormais au développement de l'Afrique. En fondant Demleen, elle met en relation les PME en quête de financement avec des investisseurs à impact, tout en mettant en avant des entreprises sénégalaises, béninoises et ivoiriennes. Elle vise ainsi à faciliter l'accès au financement pour les PME ouest-africaines à impact, transformant ainsi sa carrière et le paysage financier africain.



Ismène Cledjo : Fondatrice d'African Xplorer, pionnière du voyage immersif en Afrique

Française d'origine béninoise, Ismène Cledjo a réinventé sa carrière après 17 ans dans la diplomatie culturelle pour aligner ses rêves d'entrepreneuriat en Afrique avec ses compétences.

Fondatrice d'African Xplorer, elle propose des voyages immersifs en Afrique de l'Ouest via la location de Camper Van 4x4 aménagés (cuisine, douche, toilettes). Passionnée par le tourisme durable, elle conçoit des parcours nomades pour découvrir le patrimoine africain de manière unique.

Scaylab : plateforme d'experts pour enrichir ses compétences



Taher Siala a débuté son parcours professionnel dans le consulting, spécifiquement dans le secteur technologique. À 18 ans, il s'est engagé dans un apprentissage en ingénierie, se spécialisant en génie logiciel. Il a ensuite perfectionné ses compétences en agilité et en gestion de produit au cours de neuf années d'expérience chez des entreprises renommées telles que Sopra Steria, Devoteam, OVH

Cloud et Liberkeys. Cette immersion l'a entouré des meilleurs experts et lui a permis de développer une expertise solide.

Conscient que plus de 50 % des entrepreneurs n'ont pas accès à un mentor formel, Taher a décidé de répondre à ce besoin en co-fondant Scaylab. Cette plateforme innovante met en relation mentors et entrepreneurs, transformant ainsi le sa-

voir des experts en entreprises de mentorat commercialisables. Scaylab propose une solution simple pour aider les entrepreneurs à trouver leur mentor idéal, tout en collaborant étroitement avec des structures d'accompagnement pour personnaliser les programmes de mentorat et faciliter leur gestion.

Our diasporas have talent : 10 innovative and impactful entrepreneurs

The Meet Africa program highlights bold and visionary African entrepreneurs whose projects are re-defining sectors such as agriculture, technology, recycling, and transportation. Through their journeys and innovative solutions, these talents actively contribute to the socio-economic transformation of the continent while promoting sustainable social and environmental impact. Portfolio of 10 innovative and impactful entrepreneurs!



Nadine Abondo: Founder of Février d'Or, an inclusive and committed chocolate factory

Of Cameroonian origin, Nadine Abondo founded Février d'Or, a chocolate factory in Saint-Ouen-L'Aumône, combining expertise and inclusion. This adapted enterprise employs 17 people, including 15 with disabilities. She manages the entire process, from cocoa cultivation to the finished product. Nadine, the daughter of Cameroonian farmers, created this initiative to provide meaningful jobs for disabled individuals and to fairly compensate producers. Despite a challenging start, she has overcome obstacles through resilience. Février d'Or is now developing with a strong social ambition.

@Février d'Or

Aboubacar Bamba: Placycle, recycling plastics for a sustainable future

Aboubacar Bamba graduated from the University of Poitiers in project creation and design. After a reorientation in BTS-SIO Option SISR at the Guy Chauvet Regional High School, he gained five years of experience in various companies. His desire to undertake and his deep connection with Africa drive him to act.

Facing the urgency of plastic waste, particularly in Abidjan, he founded Placycle, an initiative dedicated to recycling. Placycle transforms plastic waste into high-quality pellets, a raw material for industry. The process includes collection, washing, sorting, shredding, and extrusion. This eco-responsible approach aims to reduce pollution while supporting a circular economy.



Zakaria Jaiathe: Waanda, connecting Africa and Europe for fair trade

Zakaria Jaiathe is a tech entrepreneur based in Berlin with over 11 years of experience in creating digital products. Holding a master's degree in information systems from ENSIMAG Grenoble-INP, he began his career at SAP as a senior software engineer before becoming a technical advisor for AR/VR within the CTO's office.

In 2019, he founded Xibit, an award-winning AR/VR agency recognized in magazines such as Forbes. Currently, he is dedicated to Waanda GmbH, a B2B marketplace connecting African manufacturers with European retailers, promoting fair and sustainable trade while providing cutting-edge logistical and technological solutions.

Katia and Noëlla: Founders of Fresh Afrika, an engaged FoodTech

Born in Africa and raised in France, Katia and Noëlla, daughters of farmers, founded Fresh Afrika to modernize the agricultural supply chain in Sub-Saharan Africa using blockchain. Their mission: to empower small producers and offer an equitable relationship between Africa and the world. Passionate about justice, they work towards a sustainable future that respects people and quality products.



Bou Diarra: Ibriz, solar energy for entrepreneurs in West Africa

With over 10 years of experience in renewable energies and agribusiness, Bou Diarra is the CEO and co-founder of Ibriz. This innovative company is dedicated to providing turnkey solar systems to rural entrepreneurs in West Africa, aiming to improve their living conditions through clean and affordable energy solutions.

With a strong background in electrical engineering and power transmission, he has successfully developed renewable energy projects in four countries, collaborating with governments, private companies, and NGOs. Passionate about innovation, he strives to address challenges related to energy access, poverty reduction, and sustainable development.

Ibriz focuses on the productive use of solar energy in the agribusiness value chain, offering solar pumping and irrigation systems, as well as micro-agro-food solutions for rural women. Based in Rennes (France) and Dakar (Senegal), the company utilizes IoT devices and consumer financing to support small farmers in West Africa.



Nassiba Benabdelhafid: Logistiqua, the logistics solution for SMEs

Franco-Moroccan, Nassiba Benabdelhafid is a logistics engineer with over 12 years of experience in optimizing logistics networks for manufacturing and distribution companies internationally. In 2020, she co-founded Logistiqua, an online platform accessible from the Cloud, dedicated to simplifying logistics management for cooperatives, SMEs, merchants, and startups.

The adventure begins within argan oil cooperatives, where Nassiba meets Rachida, president of a cooperative facing daily management challenges. Logistiqua was born from this observation: to offer a solution to centralize information and alleviate managers' stress, allowing entrepreneurs to focus on their passion and products.



Ines Baccouche : Bridging technology and creativity in the art world

Ines Baccouche stands out at the intersection of technology and innovation. With 20 years of varied experience, she spent 14 years in microelectronics and 5 years exploring entrepreneurship. Her journey includes significant positions at giants like Intel and STMicroelectronics, as well as the creation of her own startup.

Art For Ness, her online art gallery, promotes the talents of illustrators, comic book artists, and designers from North Africa and the Middle East. With a non-conformist approach, Ines values creativity by offering limited edition artworks, derivative objects, and original drawings. Her unique vision merges technical expertise and art, highlighting the richness of carefully selected creations.

Scaylab: Expert platform to enrich skills



Taher Siala began his professional journey in consulting, specifically in the technology sector. At 18, he engaged in an apprenticeship in engineering, specializing in software engineering. He then honed his skills in agility and product management over nine years of experience with renowned companies such as Sopra Steria, De-

voteam, OVH Cloud, and Liberkeys.

This immersion surrounded him with top experts and allowed him to develop solid expertise. Aware that over 50% of entrepreneurs lack access to formal mentorship, Taher decided to meet this need by co-founding Scaylab.

This innovative platform connects mentors and entrepreneurs, transforming expert knowledge into marketable mentoring businesses. Scaylab offers a simple solution to help entrepreneurs find their ideal mentor while closely collaborating with support structures to customize mentoring programs and facilitate their management.



ANA IMAG

AFRICA NEWS AGENCY

