



Africallia 2014

6000 rendez-vous d'affaires tenus

En marge du forum Africallia, qui a clos ses portes vendredi, près de 6000 rendez-vous d'affaires ont été organisés entre gens d'affaires. Ces B to be ont parfois débouché sur des contrats ou promesses de partenariats.



Le président de l'UTAP, Med Abdellataieb Ajjaji et le directeur des affaires juridiques de Bognépo, se sont entretenus sur les modalités d'investissement de la Tunisie dans ce projet.



Paride Sowidogo et Slovene Kristijan Verbec ont, à travers le B to be, analysé les possibilités de collaboration via l'OCG, basé au Burkina Faso.

Le concept Business to Business (B to be) a été le principal idéal, pour ces hommes et femmes de faire des relations d'affaires. En effet, selon le coordonnateur d'Africallia 2014, Félix Sotou, les B to be organisés dans le cadre d'Africallia sont un concept qui a été inventé par la Chambre de commerce de Lavitane en France. Il s'agit de permettre aux hommes d'affaires, pendant 48 heures, de pouvoir se rencontrer pendant 30 minutes pour discuter affaires. Et comment cela se passe-t-il ? M. Sotou explique : « chaque entreprise qui s'inscrit au forum Africallia doit recevoir un dossier de participation. Un mois avant la tenue du forum, nous envoyons le catalogue des

participants en ligne. Chaque entreprise inscrit peut donc aller feuilleter le catalogue et choisir les entreprises qu'elle souhaite rencontrer pendant le forum. Chaque entreprise fait donc ses choix de rendez-vous en fonction de ses idées que le logiciel de matchmaking leur sera disposé élaborer un planning des rendez-vous ». Cette procédure : « cela nous donne une entreprise pendant le forum se rencontrer que celles qu'elle aura choisies au cas où l'opportunité et la taille de firmes, nous venons le planning des rendez-vous élaboré sur la base des données qui ont été envoyés. Sur ce planning, il est indiqué un numéro de table. Ce numéro correspondra

à tous les participants qui se parlent par anglais et chacun a droit au maximum à 25 rencontres pendant les 48 heures ». Avant de conclure que est la base des succès de rendez-vous émis à Africallia 2014, on a répertorié 6000 rencontres. S'inscrivant dans ce contexte d'échanges business, le représentant de l'Union nationale de l'Agriculture et de la Pêche (UTAP), Med Abdellataieb Ajjaji, a rencontré le directeur des affaires juridiques, des études et de la promotion de Bognépo, Adamou Nikiéma. Pour M. Ajjaji, l'UTAP envisage d'investir dans le projet PGE de croissance de Bagré, spécifiquement dans le domaine agricole. « Nous venons ici, pour le projet

Pôle de croissance de Bagré qui est potentiel économique et nous allons essayer de nouer des contacts dans le but d'investir, apporter notre savoir-faire. Nous sommes intéressés par le domaine agricole, mais nous aimerions commencer par les études, la production et la commercialisation de ces produits par les agriculteurs locaux et non pas, par d'autres personnes ou sociétés », a souligné le représentant de l'UTAP. Pour cela, il a travaillé avec M. Nikiéma, la collaboration se poursuit et a signé l'annonce de ces rencontres B to be. De son côté, le représentant de la Care Kaboné "Diondouté, Diondouté Kaboné, s'est dit satisfait de son rendez-vous avec l'entrepreneur sénégalais,

producteur de jus de fruits, Erik Koff. « Cette première rencontre consistait à faire des échanges avec un investisseur local qui je cherchais, il y a beaucoup d'opportunités sur les produits agricoles. Mais, surtout, c'est que je commercialise en vue de les développer. Il n'a fait des propositions concrètes qui m'intéressent beaucoup et nous avons décidé de lancer une première commande de deux millions pour voir sur le terrain ce que ça va donner, avant de passer à la longue commande beaucoup. Pour cela, je m'occupe avec les responsables de ce jus de fruits », s'est réjoui M. Kaboné. Pour sa part, l'association générale d'international consulting and investment group (AICIG), Paride Sowidogo, a dit être venue faire connaître sa compagnie qui a été créée en 2014. L'ICIG travaille avec les organisations internationales et étrangères qui souhaitent investir au Burkina Faso, en réalisant les études de marché et de faisabilité. La rencontre avec le président du Plan National Shareholders' Association (VZMS), Kristijan Verbec, a servi, de son avis, à présenter ses offres. « C'est un groupe qui a des projets d'investissement sur le marché burkinabè. C'est possible rencontrer B to be avec à partir d'échanger afin de voir la faisabilité de ces projets », a insisté encore M. Sowidogo.

✉ Caspard RAYAL
gop@bayala@yahoo.fr