



E4IMPACT: UNA FINESTRA SULL'AFRICA

13 gennaio 2017

L'Africa si sta guadagnando il ruolo di "continente del futuro" e le sue potenzialità hanno iniziato a suscitare l'interesse del mondo imprenditoriale italiano.

La Fondazione E4Impact, nata come spin off di ALTIS – Alta Scuola Impresa e Società dell'Università Cattolica grazie al contributo di Securfin, Mapei, Salini-Impregilo e Always Africa Association, oltreché dell'Università stessa, mira a dar vita a una grande alleanza con le università africane per sviluppare, attraverso servizi di formazione e coaching, una nuova generazione di imprenditori a forte valenza sociale.

Cuore delle attività è il Global MBA in Impact Entrepreneurship, offerto in partnership con l'Università Cattolica e le università locali e oggi erogato in 7 paesi africani: Ghana, Costa d'Avorio, Senegal, Sierra Leone, Tanzania, Kenya e Uganda. Il Master dura un anno in formula executive (40 giorni in aula + lezioni on-line) ed è stato il primo programma non americano a ricevere l'Ashoka Innovation Award nel 2012.

È indirizzato a imprenditori potenziali o già attivi desiderosi di avviare o espandere il proprio business, purché questo abbia impatto sociale positivo.

"Grazie alla nostra presenza capillare nel continente e alla rete di contatti sviluppati attraverso gli MBA, siamo una finestra sull'Africa in grado di offrire soluzioni efficaci a chiunque ne avesse interesse" spiega Mario Molteni, CEO della Fondazione e ideatore di E4Impact **"Se qualche Ashoka fellow desiderasse sviluppare il proprio business in Africa, si faccia avanti!"**

Grazie al Master, infatti, la Fondazione funge da ponte per i business sociali italiani ed europei che desiderino espandersi nei mercati Africani. Con il percorso First-Step Africa, E4Impact propone una partnership con un imprenditore/professionista locale che, frequentando l'MBA, lavori al progetto di sviluppo nel Paese scelto dall'organizzazione stessa.

L'imprenditore locale, nel corso del programma, svilupperà un vero e proprio studio di fattibilità/business plan composto da:

- analisi di mercato;
- analisi dei canali distributivi;
- mappatura e interviste a clienti, partner, distributori;
- mappatura dei competitor;
- analisi della logistica e proiezioni finanziarie.

Sarà il committente italiano o europeo a definire gli obiettivi specifici da raggiungere. I partecipanti si avvarranno del supporto di un Business Coach (consulente locale a loro completa disposizione) e dei professionisti di E4Impact.

Il prossimo anno la Fondazione avvierà le proprie attività anche in Etiopia, Sud Africa e Rwanda, raggiungendo così 10 Paesi; l'obiettivo è quello di essere presente in almeno 15 entro il 2020, garantendo un impatto sociale positivo di valore.