TERMES DE RÉFÉRENCE (TDR)

COME AND MEET YOUR BUSINESS PARTNER (CMBP) 2026

6e édition de la conférence d'affaires et de réseautage

Thème : Repenser la croissance des entreprises à l'ère de l'IA

Dates : 3–4 décembre 2026
Lieu : Donatus Conference Center, Bujumbura, Burundi
Organisateur : U-Invest
Participants attendus : 250–300
Site web : https://www.comeandmeet.com

1. Présentation générale

Come and Meet Your Business Partner (CMBP) est une conférence d'affaires et de réseautage lancée par U-Invest en 2021. Elle réunit des entrepreneurs, des investisseurs, des institutions financières, des entreprises, des experts et d'autres acteurs économiques afin de faciliter le partage de connaissances, de nouer des partenariats stratégiques et de créer des opportunités de croissance pour les entreprises.

CMBP constitue une plateforme où les entreprises en quête de croissance rencontrent des investisseurs, des clients potentiels, des fournisseurs, des prestataires de services et des partenaires stratégiques. Elle permet également aux investisseurs et aux autres acteurs de découvrir des entreprises, d'explorer des perspectives d'investissement, d'identifier des partenaires potentiels et de saisir les nouvelles opportunités du marché.

La conférence associe des interventions d'experts, des panels, des ateliers pratiques, des présentations d'entreprises, des espaces d'exposition et des activités structurées de réseautage. À travers ces activités, CMBP vise à faciliter des mises en relation pertinentes, à encourager la collaboration et à créer des opportunités bénéfiques tant aux entreprises qu'aux investisseurs.

La sixième édition se tiendra les 3 et 4 décembre 2026 à Bujumbura, au Burundi, sous le thème « Repenser la croissance des entreprises à l'ère de l'IA ».

2. Contexte et justification

Les entreprises évoluent dans un environnement marqué par des changements technologiques rapides, une concurrence accrue, des exigences de marché en constante évolution et des difficultés persistantes d'accès au financement, aux compétences, aux marchés et aux réseaux stratégiques.

Au Burundi, de nombreux entrepreneurs disposent d'idées, de produits et de services prometteurs, mais rencontrent des difficultés pour accéder aux ressources, aux marchés, aux partenaires et aux outils nécessaires au développement de leurs entreprises et à une croissance

durable. De leur côté, les investisseurs ont besoin d'occasions d'identifier des entreprises prometteuses, d'évaluer des perspectives d'investissement et de rencontrer des entrepreneurs et d'autres partenaires susceptibles de contribuer au développement et à la croissance des entreprises.

Parallèlement, l'intelligence artificielle et les solutions numériques offrent de nouvelles possibilités d'améliorer la productivité, le marketing, les ventes, la gestion et l'efficacité opérationnelle. Leur adoption soulève également des questions liées au développement des compétences, aux priorités d'investissement, à la gestion des talents et à l'adaptation des modèles économiques.

Dans ce contexte, CMBP 2026 offrira un espace d'apprentissage, de discussion et de réseautage d'affaires permettant aux entrepreneurs, aux investisseurs et aux autres acteurs d'explorer les nouvelles opportunités, de partager leurs connaissances, de nouer des relations stratégiques et d'identifier des moyens concrets de soutenir la croissance des entreprises.

La conférence s'appuie sur les éditions précédentes, qui ont abordé différents aspects du développement des entreprises, notamment le droit des affaires, les marchés financiers, le commerce électronique, les partenariats, le leadership, l'internationalisation, le marketing et la gestion de marque.

3. Historique de CMBP

Depuis son lancement en 2021, CMBP est devenu une plateforme annuelle réunissant entrepreneurs, dirigeants d'entreprise, investisseurs, institutions et partenaires techniques pour partager leur expertise, explorer des opportunités d'affaires et développer des relations stratégiques.

Chaque édition a abordé un thème spécifique reflétant les besoins des entrepreneurs et les évolutions de l'environnement des affaires.

Les principaux thèmes des éditions précédentes étaient les suivants :

- 1re édition (2021) : Droit des affaires et assurances des entreprises.
- 2e édition (2022) : Marchés financiers, commerce électronique et partenariats gagnant-gagnant.
- 3e édition (2023) : Réseautage B2B, tourisme et énergies renouvelables.
- 4e édition (2024) : Stratégie, leadership et internationalisation des entreprises.
- 5e édition (2025) : Marketing et stratégie de marque de haut niveau : connecter les capitaux, les idées et les ambitions pour transformer l'économie locale.
- 6e édition (2026) : Repenser la croissance des entreprises à l'ère de l'IA.

Au-delà des échanges thématiques, les éditions précédentes ont permis aux participants de partager leurs expériences professionnelles, de nouer de nouveaux contacts, d'explorer des partenariats potentiels et d'identifier des opportunités d'affaires. Les retours des participants ont souligné la valeur de ces échanges, notamment la possibilité de transformer les contacts noués lors de CMBP en relations commerciales concrètes.

Forte de cette expérience, l'édition 2026 renforcera davantage le lien entre partage de connaissances, applications pratiques en entreprise et relations stratégiques, en accordant une attention particulière à la manière dont l'intelligence artificielle peut soutenir la croissance et la compétitivité des entreprises.

4. Objectifs de la conférence

4.1. Objectif général

Contribuer au développement et à la croissance des entreprises au Burundi en facilitant l'accès aux connaissances, aux technologies, aux opportunités de financement, aux marchés et aux partenariats stratégiques.

4.2. Objectifs spécifiques

La conférence vise à :

1. Améliorer la compréhension, par les entrepreneurs, de la manière dont l'intelligence artificielle et les solutions numériques peuvent renforcer la performance des entreprises.
2. Partager des connaissances et des outils pratiques en matière de marketing, de ventes, d'automatisation et de gestion d'entreprise.
3. Faciliter les échanges entre entrepreneurs, investisseurs, institutions financières, entreprises et partenaires au développement.
4. Favoriser les relations professionnelles et identifier des opportunités de collaboration commerciale, financière et stratégique.
5. Renforcer les capacités des entrepreneurs en matière de planification de la croissance, de financement et de gestion d'entreprise.
6. Encourager la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial.
7. Mettre en évidence les besoins et les opportunités des entreprises afin de permettre aux investisseurs, aux institutions et aux prestataires de services de développer des solutions pertinentes.

5. Thème et principaux axes de discussion pour 2026

Thème principal : ***Repenser la croissance des entreprises à l'ère de l'IA***

Ce thème explore la manière dont les entreprises peuvent s'adapter, innover et se développer dans un environnement de plus en plus façonné par l'intelligence artificielle (IA) et les technologies numériques.

Les discussions examineront les applications pratiques de l'IA et des solutions numériques dans les activités quotidiennes des entreprises, ainsi que leurs implications pour les stratégies de croissance, le financement, les partenariats et la gestion des talents.

Axe thématique 1 : Intelligence artificielle, marketing et ventes

- Améliorer la visibilité des entreprises.
- Marketing numérique, création de contenu et communication.
- Acquisition et fidélisation des clients.
- Automatisation des processus de vente.
- Solutions numériques adaptées aux petites entreprises.

Axe thématique 2 : Stratégies de croissance et financement

- Élaborer des stratégies de croissance réalistes et durables.
- Comprendre les attentes des investisseurs.
- Préparer les entreprises à la recherche de financement.
- Utiliser les données et les outils numériques pour améliorer la prise de décision.
- Identifier des opportunités de financement et de partenariat.

Axe thématique 3 : Partenariats et développement des marchés

- Construire des partenariats stratégiques entre entreprises.
- Accéder à de nouveaux marchés et à de nouveaux clients.
- Renforcer les relations entre entrepreneurs, fournisseurs, distributeurs et investisseurs.
- S'appuyer sur les réseaux professionnels pour accélérer la croissance des entreprises.

Axe thématique 4 : Talents, leadership et transformation organisationnelle

- Attirer, développer et fidéliser les talents.
- Adapter les compétences aux évolutions technologiques.
- Gérer le changement organisationnel.
- Concilier innovation technologique et contribution humaine.
- Développer des cultures organisationnelles favorables à la croissance.

Les sessions privilégieront les applications pratiques, les exemples concrets et les solutions adaptées aux réalités des entreprises au Burundi.

6. Participants ciblés

La conférence prévoit de réunir environ 250 à 300 participants issus de divers secteurs économiques.

Les participants ciblés comprennent :

- Les entrepreneurs et les porteurs de projets.
- Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME).
- Les grandes entreprises et les groupes du secteur privé.
- Les investisseurs et les fonds d'investissement.
- Les banques, les institutions de microfinance et les autres institutions financières.
- Les organisations non gouvernementales et les partenaires au développement.

- Les institutions publiques et les structures d'appui aux entreprises.
- Les consultants, les formateurs, les experts et les fournisseurs de solutions technologiques.
- Les universités, les structures d'incubation et les acteurs de l'écosystème entrepreneurial.
- Les représentants des médias et les autres acteurs intéressés par le développement économique.

Une attention particulière sera accordée aux opportunités destinées aux femmes entrepreneures, aux jeunes entrepreneurs et aux entreprises à fort potentiel de croissance.

7. Résultats attendus

La conférence devrait permettre d'obtenir les résultats suivants :

1. Les participants comprennent mieux les applications pratiques de l'IA et d'autres technologies émergentes dans le développement des entreprises.
2. Les entrepreneurs accèdent à des connaissances, à des outils et à des exemples susceptibles de soutenir la croissance de leurs entreprises.
3. De nouvelles relations sont établies entre entreprises, investisseurs, institutions financières et partenaires potentiels.
4. Des partenariats et des collaborations entre entreprises sont initiés ou renforcés, avec la possibilité de générer des opportunités commerciales, de faciliter l'accès au financement et d'élargir l'accès aux marchés.
5. Les entreprises participantes renforcent leur visibilité auprès de clients potentiels, de fournisseurs, d'investisseurs et d'autres acteurs économiques.
6. Les participants identifient des actions concrètes adaptées à leurs besoins et à leurs objectifs d'affaires.
7. Les contacts de suivi et les opportunités générés par la conférence sont documentés afin de favoriser la poursuite des échanges et le développement de relations d'affaires.

Ces résultats correspondent aux effets attendus de l'édition 2026. Leur réalisation sera évaluée à partir des données recueillies pendant et après l'événement, notamment les retours des participants, les mises en relation documentées, les partenariats initiés et les opportunités ayant fait l'objet de démarches.

8. Méthodologie et format de la conférence

CMBP 2026 adoptera un format hybride, combinant la participation en présentiel et l'accès à distance pour les participants qui ne peuvent pas se déplacer. Tous les intervenants seront présents sur place afin de faciliter les échanges directs, les discussions et le réseautage avec les participants.

La conférence suivra une approche interactive et orientée vers les résultats, fondée sur le partage de connaissances, l'apprentissage pratique et le réseautage. Les activités comprendront

des interventions d'experts, des panels, des ateliers pratiques, des pitchs d'entreprises, des expositions et des sessions structurées de réseautage.

8.1. Principales activités

Sessions plénières

Interventions d'experts nationaux et internationaux sur les tendances, les défis et les opportunités de croissance des entreprises.

Panels de discussion

Échanges entre entrepreneurs, investisseurs, institutions financières, spécialistes et autres acteurs économiques sur les défis concrets des entreprises et les solutions possibles.

Ateliers pratiques

Sessions en petits groupes destinées à approfondir des sujets spécifiques, à présenter des outils et à faciliter le partage d'expériences.

Sessions de pitch

Présentations courtes d'entreprises, de projets, de solutions ou d'opportunités d'investissement à des partenaires potentiels et aux autres participants, sous réserve des modalités de sélection et de programmation.

Réseautage et rencontres B2B

Échanges formels et informels destinés à faciliter les relations professionnelles et à identifier des collaborations potentielles.

Espace d'exposition

Espaces permettant aux entreprises de présenter leurs produits et services, de renforcer leur visibilité et d'échanger avec les participants.

8.2. Approche pédagogique et linguistique

La conférence encouragera la participation active à travers des séances de questions-réponses, des discussions interactives et des exercices de réflexion collective.

Les sessions se dérouleront en français et en anglais. Les dispositions linguistiques seront conçues pour faciliter la communication et la participation des intervenants et des participants tout au long de la conférence.

Des ressources audiovisuelles et des outils numériques faciliteront les présentations, le partage de documents et l'accès à distance pour les participants en ligne.

9. Programme indicatif

CMBP 2026 proposera deux journées d'interventions d'experts, de panels, d'ateliers pratiques, de pitchs d'entreprises, d'expositions et d'activités structurées de réseautage autour du thème « Repenser la croissance des entreprises à l'ère de l'IA ».

Jour 1 — Jeudi 3 décembre 2026

- Accueil, inscription et réseautage.
- Cérémonie d'ouverture et présentation des objectifs de la conférence.
- Conférence principale sur la croissance des entreprises à l'ère de l'intelligence artificielle.
- Panels sur les applications de l'IA dans le marketing, les ventes et l'automatisation des activités de l'entreprise.
- Pause-déjeuner et réseautage.
- Ateliers pratiques et partage d'expériences.
- Présentations d'entreprises et rencontres de réseautage B2B.
- Synthèse des discussions de la journée.

Jour 2 — Vendredi 4 décembre 2026

- Accueil et réseautage.
- Sessions sur les stratégies de croissance, le financement et les attentes des investisseurs.
- Panel sur les partenariats stratégiques et le développement des marchés.
- Sessions sur les talents, le leadership et la transformation organisationnelle.
- Pitchs d'entreprises et rencontres entre entrepreneurs, investisseurs et partenaires.
- Activités de réseautage et visites des espaces d'exposition.
- Synthèse des principaux enseignements, évaluation et cérémonie de clôture.

Le programme associe partage de connaissances, applications pratiques en entreprise et possibilités de collaboration, afin de permettre aux participants de dégager des enseignements pertinents, de nouer des relations stratégiques et d'explorer des partenariats potentiels.

10. Intervenants de l'édition 2026

Les intervenants sont sélectionnés en fonction de leur expertise, de leur expérience professionnelle et de leur capacité à partager des connaissances pratiques.

Jon Mills — Entrepreneur, Royaume-Uni

Jon Mills est un entrepreneur spécialisé dans le marketing numérique, les ventes et l'automatisation. Il accompagne les petites entreprises dans la mise en place de systèmes favorisant leur développement et une croissance durable.

Son intervention portera notamment sur les applications de l'intelligence artificielle et des outils numériques dans le marketing, les ventes et l'automatisation des activités de l'entreprise.

Jerry Marshall — Entrepreneur et investisseur à impact, Royaume-Uni

Jerry Marshall est le fondateur et président de Transformational Enterprise Network (TEN), une communauté d'entrepreneurs engagés dans la lutte contre la pauvreté. Conférencier et auteur, il est également associé aux cahiers de formation Mind Your Own Business utilisés au Burundi.

De retour pour sa deuxième intervention à CMBP après sa participation à l'édition 2023, Jerry apportera son expérience de l'entrepreneuriat et de l'investissement à impact aux discussions sur les stratégies de croissance, les attentes des investisseurs, le financement et les partenariats stratégiques.

Irvine Floréale Murame — Directrice générale, Infinity Group, Burundi

Irvine Floréale Murame est une spécialiste des ressources humaines disposant de plus de dix ans d'expérience dans l'attraction, le développement et la fidélisation des talents. Elle est également administratrice indépendante de la Banque de l'Habitat du Burundi et de BLL Microfinance.

Son intervention portera sur les compétences, la gestion des talents, le leadership et l'adaptation des organisations aux évolutions du monde du travail.

Des panélistes issus de divers milieux professionnels et secteurs apporteront des éclairages pratiques sur les principaux thèmes liés à la croissance des entreprises, notamment l'intelligence artificielle, le financement, l'accès aux marchés, les partenariats stratégiques, le marketing et la gestion des talents, en tenant compte des réalités, des opportunités et des défis auxquels les entreprises sont confrontées au Burundi.

11. Organisation et coordination

La conférence est organisée par U-Invest, sous la direction de M. Ezéchiel Hatungimana, fondateur et directeur général.

U-Invest est une structure d'appui aux entreprises qui accompagne les entrepreneurs et les entreprises à travers l'incubation, l'accélération, le renforcement des capacités, le courtage d'affaires et la mise en relation. Elle facilite également l'accès au financement, aux marchés, aux investisseurs et aux partenariats stratégiques en mettant les entreprises en relation avec les sociétés, les institutions et les autres acteurs pertinents.

11.1. Responsabilités de U-Invest

L'équipe de U-Invest est chargée de :

- La coordination stratégique et générale de la conférence.
- La conception du programme et la coordination des intervenants.
- La mobilisation des participants et des partenaires.
- La gestion des inscriptions et de la communication.

- La coordination des activités de réseautage et de mise en relation d'affaires.
- La supervision logistique et la coordination des prestataires de services.
- La facilitation du suivi et du développement des partenariats issus de la conférence.
- Le suivi, l'évaluation et la préparation du rapport de capitalisation de l'événement.

11.2. Prestataires externes

U-Invest coordonnera la fourniture des services nécessaires à la conférence, en utilisant les prestations incluses dans l'offre du lieu d'accueil et en faisant appel, si nécessaire, à des prestataires qualifiés supplémentaires. Ces services pourront comprendre l'interprétation, l'audiovisuel, la sécurité, l'impression et d'autres appuis logistiques. Les prestataires interviendront sous la supervision directe de l'équipe de U-Invest.

11.3. Partenaires

Les entreprises, les institutions, les organisations et les partenaires au développement sont invités à soutenir la conférence par leur participation, leur expertise, leurs contributions logistiques ou financières et leur engagement dans les activités de réseautage et de collaboration.

Les modalités de partenariat seront définies en fonction des objectifs de chaque partenaire et des ressources disponibles.

12. Lieu, dates et participation

La sixième édition de CMBP se tiendra les 3 et 4 décembre 2026 au Donatus Conference Center, à Bujumbura, au Burundi.

Plusieurs formules de participation sont proposées aux particuliers, aux entrepreneurs, aux microentreprises, aux PME, aux grandes entreprises, aux ONG et aux institutions.

12.1. Formules de participation

Billet individuel — 300 000 BIF

- Accès aux sessions et aux panels de la conférence.
- Accès à l'espace d'exposition.
- Participation aux activités de réseautage.

Billet individuel Plus — 500 000 BIF

Comprend tous les avantages du billet individuel, ainsi qu'un pitch de deux minutes pour présenter une entreprise, un projet, une opportunité d'investissement, une solution ou une proposition de partenariat, sous réserve d'approbation et de disponibilité.

Formule entreprise — Microentreprise — 1 200 000 BIF

- Participation de deux représentants de l'entreprise.
- Une table d'exposition.
- Un emplacement pour un roll-up de l'entreprise.
- Opportunités de réseautage avec des clients potentiels, des investisseurs, des fournisseurs et des partenaires.

Formule entreprise — PME — 2 000 000 BIF

- Participation de trois représentants de l'entreprise.
- Une table d'exposition.
- Un emplacement pour un roll-up de l'entreprise.
- Possibilité de présenter l'entreprise lors d'un pitch de deux minutes, sous réserve d'approbation et de programmation.
- Opportunités de réseautage avec des clients potentiels, des investisseurs, des fournisseurs et des partenaires.

Participation sur mesure — Entreprises, ONG et institutions

Des formules sur mesure sont proposées aux grandes entreprises, aux ONG, aux partenaires au développement, aux institutions publiques et financières et aux fonds d'investissement. Elles peuvent comprendre la visibilité de marque, un espace d'exposition, du sponsoring, une intervention ou une participation à un panel, des rencontres B2B ciblées et des opportunités de partenariat stratégique.

Toutes les formules de participation comprennent le déjeuner, les pauses-café et l'eau minérale pendant les deux jours de la conférence.

12.2. Inscription

L'inscription préalable est obligatoire et doit être effectuée en ligne à l'adresse suivante :

https://www.comeandmeet.com/2026/register

Date limite d'inscription : 15 novembre 2026.

13.Suivi et évaluation

U-Invest mettra en place un dispositif de suivi et d'évaluation avant, pendant et après la conférence afin d'apprécier la qualité de l'événement, ses résultats et les possibilités d'amélioration.

13.1. Avant la conférence

Le suivi et l'évaluation préparatoires porteront sur :

- La définition d'indicateurs de performance pour évaluer les résultats de la conférence.
- L'examen des informations disponibles sur les éditions précédentes afin de disposer d'une base de comparaison.
- Le suivi des inscriptions et des profils des participants.
- La collecte d'informations sur les attentes et les besoins des participants.
- La préparation des outils et des méthodes de collecte des retours et de documentation des résultats pendant et après la conférence.

13.2. Pendant la conférence

- Enregistrer la présence des participants et les données pertinentes relatives à leur participation.
- Suivre le déroulement des sessions et des activités programmées.
- Recueillir les avis des participants sur le contenu, l'organisation et la pertinence de la conférence.
- Documenter les pitchs d'entreprises, les rencontres B2B, les partenariats potentiels et les opportunités commerciales ou de financement identifiées.
- Recueillir les retours et les observations des intervenants, des partenaires et des autres participants clés.

13.3. Après la conférence

- Analyser les enquêtes de satisfaction et les retours des participants.
- Mener des entretiens de suivi ciblés avec une sélection de participants, d'intervenants et de partenaires.
- Assurer le suivi des opportunités commerciales, de partenariat, d'accès aux marchés et de financement identifiées pendant la conférence.
- Faciliter la poursuite des échanges entre les parties intéressées afin de contribuer au développement et à la structuration des partenariats issus de CMBP.
- Mettre à jour la base de contacts des participants conformément aux exigences applicables en matière de protection des données.
- Préparer un rapport de capitalisation documentant les résultats, les partenariats initiés, les opportunités identifiées, les enseignements tirés et les recommandations pour les prochaines éditions.

13.4. Indicateurs de suivi proposés

Domaine	Indicateurs
Participation	Nombre total de participants inscrits et présents
Diversité	Nombre et profils des entrepreneurs, entreprises, investisseurs et institutions représentés
Réalisation du programme	Nombre de sessions, de panels et d'ateliers réalisés
Visibilité	Nombre d'entreprises exposantes et de présentations d'entreprises
Pitchs d'entreprises	Nombre de pitchs d'entreprises réalisés
Réseautage	Nombre de rencontres B2B et de mises en relation d'affaires documentées
Satisfaction	Satisfaction globale des participants et évaluations des sessions
Opportunités	Nombre d'opportunités de collaboration, de financement ou de partenariat identifiées
Résultats	Nombre de collaborations ou d'accords confirmés à la suite de CMBP
Suivi	Proportion des opportunités identifiées faisant l'objet d'un suivi après la conférence

14. Éditions précédentes : résultats, impact et témoignages des participants

L'examen des éditions précédentes constitue un élément important de l'apprentissage de CMBP et de son amélioration continue. Les témoignages des participants éclairent la valeur de la conférence, en mettant en évidence le réseautage, les échanges professionnels, la visibilité des entreprises et les possibilités de développement et de collaboration.

Les témoignages suivants illustrent les expériences rapportées par des participants aux éditions précédentes.

Ing. Ngendandumwe Claudette — Ingénieure civile, entrepreneure et ancienne présidente de l'Autorité de régulation des marchés publics du Burundi

« L'événement était bien organisé, et la qualité des participants et du contenu le rendait unique. Consciente de la valeur et des avantages du réseautage, je recommande vivement cet événement à toute personne qui se considère comme entrepreneure ou investisseuse. »

Kevin — Propriétaire de Trust Logistics

« Grâce à ma participation à Come and Meet Your Business Partner (CMBP), j'ai rencontré un client qui est devenu l'un des clients les plus importants de Trust Logistics, générant un volume d'affaires significatif à travers des services de location de véhicules

pour une ONG internationale. Cette expérience m'a montré les véritables opportunités commerciales qui peuvent naître des contacts noués à CMBP. »

Jocelyne Ntakare — Coach, formatrice, conférencière certifiée Maxwell, fondatrice et directrice générale de BETA

« Depuis ma participation à CMBP, les portes de mon entreprise se sont davantage ouvertes grâce aux contacts que j'y ai noués. Plusieurs opportunités ont été créées et renforcées. J'ai été très satisfaite de l'organisation et de la coordination de l'événement. »

Dr Yves Ndayikunda — Ancien recteur de l'Université Lumière

« Les rencontres stratégiques comme CMBP sont toujours des occasions exceptionnelles de façonner ses idées et d'inspirer les autres, tout en s'inspirant de leurs parcours professionnels. Aujourd'hui plus que jamais, les affaires reposent sur les relations. »

Rémy Havyarimana — Entrepreneur et promoteur d'AVEC

« CMBP m'a fait comprendre que nous progressons lentement parce que nous nous cachons même de ceux qui pourraient nous aider à avancer. Nous avons tendance à chercher loin ce qui est proche, mais que nous négligeons faute de communication. »

Nicola Cheevers — Représentante de One Collective UK

« N'étant pas directement issue du secteur des affaires, cet événement m'a aidée à comprendre comment mon ONG peut se développer en s'engageant davantage dans des initiatives entrepreneuriales. »

George Eapen — Ancien responsable marketing chez Pepsi, Vodafone et Procter & Gamble (P&G)

« CMBP offre une plateforme précieuse qui réunit entrepreneurs, dirigeants d'entreprise et professionnels pour échanger des idées, partager leurs expériences et explorer de nouvelles possibilités de croissance. J'ai eu le plaisir de contribuer à l'édition 2025, qui a mis en lumière le rôle du marketing, de la stratégie de marque et des relations stratégiques pour révéler le potentiel des entreprises et contribuer à la transformation de l'économie locale. »

15. Pérennité et perspectives

CMBP est conçu comme une plateforme de collaboration qui se prolonge au-delà des deux jours de la conférence annuelle. Sa valeur réside dans les discussions et les relations établies pendant l'événement, ainsi que dans le suivi, la poursuite des échanges et les partenariats qui se développent au fil du temps.

Le site web de CMBP est conçu comme une plateforme accessible toute l'année, permettant de mettre en relation entrepreneurs, investisseurs, entreprises et partenaires au-delà de

l'événement annuel. U-Invest organise également d'autres activités de réseautage tout au long de l'année, notamment le Corporate & Family Golf Festival, qui offre des occasions supplémentaires de réseautage d'affaires, de développement des relations et de partenariats stratégiques.

U-Invest renforcera la continuité et l'impact de CMBP à travers les actions suivantes :

- Maintenir un réseau actif d'entrepreneurs, d'investisseurs, d'entreprises, d'institutions et de partenaires stratégiques.
- Organiser des activités complémentaires de réseautage tout au long de l'année.
- Utiliser le site web de CMBP pour maintenir les échanges, partager des informations et promouvoir les opportunités d'affaires.
- Assurer le suivi des opportunités de partenariat, d'investissement, de financement et d'accès aux marchés identifiées pendant la conférence.
- Faciliter des présentations ciblées et mettre les parties intéressées en relation au-delà de l'événement.
- Accompagner les parties intéressées dans le développement et la structuration des partenariats issus de CMBP, notamment en clarifiant leurs intérêts mutuels, en identifiant les domaines de collaboration et en facilitant les discussions sur les prochaines étapes possibles.
- Documenter les résultats, partager les enseignements tirés et suivre l'avancement des opportunités identifiées.
- Améliorer continuellement les prochaines éditions à partir des retours des participants et des enseignements tirés.
- Mobiliser des partenaires engagés dans le renforcement de l'écosystème entrepreneurial.

À travers ces actions, U-Invest contribuera à transformer les relations établies à CMBP en collaborations structurées et en opportunités d'affaires concrètes, tout en renforçant son accompagnement continu des entrepreneurs et des entreprises dans leur développement, leur croissance et leur accès aux marchés, au financement et aux partenariats stratégiques.

16. Conclusion

Come and Meet Your Business Partner (CMBP) est une plateforme qui réunit entrepreneurs, entreprises, investisseurs, institutions et partenaires techniques afin de renforcer les relations et de faciliter l'accès aux connaissances, aux marchés, au financement et aux partenariats stratégiques.

À travers sa sixième édition, U-Invest poursuivra cette mission en explorant la manière dont l'intelligence artificielle et les solutions numériques peuvent soutenir la croissance, l'innovation et la compétitivité des entreprises.

Au-delà des présentations et des discussions, CMBP 2026 créera des occasions de mises en relation pertinentes, permettra d'identifier des collaborations commerciales potentielles et facilitera le suivi des partenariats et des opportunités issus de la conférence. Grâce à ses services plus larges d'appui aux entreprises et à ses activités de réseautage, U-Invest continuera

d’accompagner les entrepreneurs et les entreprises pour transformer ces relations en partenariats structurés et en possibilités concrètes de croissance, contribuant ainsi au développement de l’écosystème entrepreneurial du Burundi.

Contact et informations complémentaires

U-Invest — Organisateur de CMBP

Adresse : Jonction du boulevard de l’Uprona et du boulevard de l’Indépendance, n° 11, en face de White Stone, Bujumbura, Burundi

Téléphone : +257 69 444 333 / +257 22 27 87 07

Courriel : contact@umurimainvest.org / info@comeandmeet.com

Sites web : https://www.comeandmeet.com | https://umurimainvest.org

Inscription à l’édition 2026 : https://www.comeandmeet.com/2026/register

Date limite d’inscription : 15 novembre 2026

Dates de la conférence : 3–4 décembre 2026

Lieu : Donatus Conference Center, Bujumbura, Burundi