

Startup

#33
Dec. 2024

média

INNOVATION - SUCCES STORY

Interview avec

SERGE DOVI

Fondateur de JAPAN CONNECT

JAPAN CONNECT N'EST PAS JUSTE UNE INITIATIVE, C'EST UNE RÉVOLUTION POUR L'AFRIQUE

DOSSIER : L'ÉMERGENCE DES LICORNES EN AFRIQUE - **COMMUNICATION & MARKETING** : 10 ASTUCES POUR TIRER LE MEILLEUR PARTI DE WHATSAPP BUSINESS - **INNOVATION** : TRANSFORMER L'ACHAT ET LA VENTE DE VEHICULES D'OCCASION EN COTE D'IVOIRE ET EN AFRIQUE PAR AUTO24

SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
FOCUS	8
INNOVATION	20
EVEN'UP	28
LIFE STYLE	30
FILE'UP	34
STARTUP REPPORT	38
MA BANQUE ET MOI	42
COMMUNICATION & MARKETING	44



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

RÉDACTRICE EN CHEF

Mireille Abalé

DIRECTION ARTISTIQUE

Ekissi Romaric

INFOGRAPHIE

Ekissi Romaric

RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS

Sylvestre Afery

Mireille Abalé

Romaric Ekissi

DISTRIBUTION

STARTUP MÉDIAS GROUP SARL

SHOOTING PHOTO

78 Studio

SERVICE COMMERCIAL

+225 01 70 71 46 43 / 07 07 15 66 27

STARTUP MEDIA

startupwebzine@gmail.com

EDITO



L'INNOVATION AFRICAINES SOUS LES PROJECTEURS !

Alors que l'année 2024 touche à sa fin, ce numéro spécial de StartUp Médias célèbre une fois encore l'ingéniosité, la résilience et l'impact des acteurs de l'écosystème entrepreneurial et technologique africain.

Pour cette édition de décembre, nous avons l'honneur de mettre en couverture Serge Dovi, fondateur de Japan Connect, une initiative ambitieuse qui construit des ponts entre le Japon et l'Afrique. À travers cet entretien exclusif, il partage sa vision d'un écosystème globalisé, ses défis et ses réalisations qui inspirent toute une génération.

Dans notre rubrique Innovation, nous mettons en lumière AUTO24, une startup ivoirienne révolutionnant le marché des véhicules d'occasion. Leur approche innovante allie technologie et confiance pour transformer une industrie clé de l'économie africaine.

Au-delà de ces portraits inspirants, ce numéro plonge également dans des sujets stratégiques : Les levées de fonds en Afrique : un dossier complet sur les tendances 2024, les réussites marquantes et les perspectives pour 2025.

Les fintechs africaines qui transforment

l'inclusion financière sur le continent.

La dynamique des écosystèmes régionaux : comment des hubs comme Abidjan et Lagos rivalisent avec les grandes capitales mondiales de l'innovation.

Enfin, en cette période festive, nous n'oublions pas de célébrer vos efforts et réalisations tout au long de cette année. Vous, entrepreneurs, innovateurs et bâtisseurs de solutions, êtes les véritables artisans du futur de notre continent.

À travers ce numéro, nous espérons vous inspirer, vous informer, mais surtout vous rappeler que l'Afrique regorge d'opportunités infinies pour ceux qui osent.

Merci de nous accompagner dans cette aventure et de faire vivre StartUp Médias. Que cette fin d'année soit porteuse de succès, de croissance et de nouvelles ambitions pour chacun de vous.

Bonne lecture et à très bientôt pour une nouvelle année encore plus innovante !

L'équipe StartUp Médias



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



Articles

Voir tout

#AUTOMATISATION

L'ITIDA et l'USAID, en partenariat avec Plug and Play Tech Center, ont lancé la série Aswan Bootcamp pour autonomiser 60 startups technologiques en Haute-Égypte.



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#PROJET

Le PNUD et le ministère éthiopien de l'Industrie ont lancé le projet Timbuktoo ManuTech Hub à Addis-Abeba pour accompagner les startups africaines.

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents ▾

Votre commentaire...

Voir les commentaires



Créer une publication

Photo/Vidéo

Je suis là

Identifier des amis



Start'Up Média

6 min ·

#IA

Orange s'est associé à Meta et OpenAI pour développer des modèles linguistiques d'IA permettant de traduire les langues régionales africaines, en commençant par l'Afrique de l'Ouest en 2025.



J'aime Commenter Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 ·

#MAROC

Le Maroc prépare un projet de loi visant à réglementer les crypto-monnaies et à explorer une monnaie numérique de banque centrale pour renforcer l'inclusion financière.



Alertes

Voir tout

#FINANCEMENT

Hydrobox a obtenu un financement par emprunt de 9 millions de dollars auprès de la FMO pour étendre ses mini-réseaux hydroélectriques au Kenya.

👍❤️😬 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#FONDS DE ROULEMENT

Sylndr , une plateforme en ligne d'achat et de financement de voitures d'occasion en Égypte, a obtenu une facilité de fonds de roulement adossée à des actifs de 7,5 millions de dollars pour soutenir sa croissance.

👍❤️😬 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#LEVEE DE FONDS

Nowlun , une plateforme numérique de transport de fret dans la région MENA, a levé 1,7 million de dollars de financement d'amorçage dirigé par Nama Ventures et A15 pour développer sa technologie.

👍❤️😬 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#LEVEE DE FONDS

La startup Edtech nigériane Lingawa a levé 1,1 million de dollars de financement de pré-amorçage pour développer sa plateforme axée sur l'enseignement et la préservation des langues africaines.

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#LEVÉE DE FONDS

La startup marocaine PTS a levé 500 000 dollars auprès de BMCE Capital Investments pour étendre ses solutions de paiement numérique.

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 🌐

#FINANCEMENT

Orange Egypte a engagé 52,7 millions de dollars pour soutenir les startups dirigées par des jeunes à travers l'Afrique, avec un accent majeur sur les entreprises égyptiennes.



👍❤️😬 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

Les plus pertinents ▾

Start'Up Média Votre commentaire... 😊 📷 GIF 🗨️

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 🌐

#REPRISE D'ACTIVITES

La banque numérique nigériane Carbon reprendra ses activités émission de cartes ce mois-ci après une pause de six mois, introduisant un système de livraison raffiné.

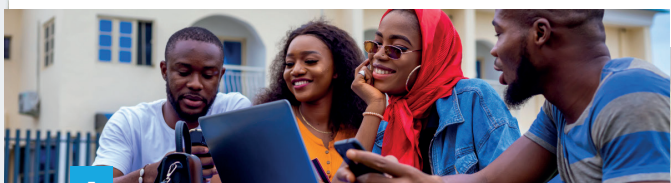
👍❤️😬 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

Start'Up Média
2 min · 🌐

#FRANCHISE

Bootstrap Europe, un fonds de dette de croissance de 270 millions de dollars fournissant un financement favorable aux fondateurs, vient de lancer une franchise africaine pour soutenir les startups Afrique.



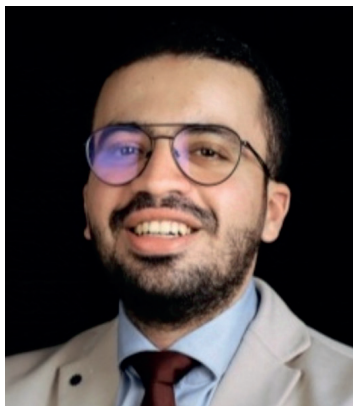
Nos start-up A la Une ce mois-ci



MAROC

NOWEDGE: GAMIFIER LA FORMATION ET L'ONBOARDING DIGITAL

Youssef Jbel, expert marocain en formation digitale, est le co-fondateur et PDG de NowEdge, une entreprise spécialisée dans la gamification de la formation et l'onboarding digital, il transforme l'apprentissage en le rendant interactif et immersif grâce au storytelling. Depuis 2020, la startup a séduit 2500 utilisateurs et propose 7 parcours gamifiés adaptés à divers secteurs comme la banque et la pharmacie. Youssef Jbel s'appuie sur une solide expérience en finance et en modélisation pour réinventer l'apprentissage en ligne.



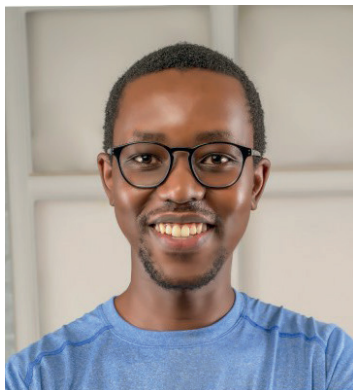
EGYPTE: ELGAMEYA, L'ÉPARGNE TRADITIONNEL DIGITALISÉ

Ahmed Mahmoud Abdeen, pionnier de l'inclusion financière en Égypte est le Fondateur et PDG d'ElGameya. Il modernise les cycles d'épargne traditionnels avec une application mobile permettant de participer à des tontines en ligne, de gérer ses paiements numériquement et de recevoir ses fonds en toute transparence. Depuis 2019, ElGameya offre une solution sécurisée et simplifiée pour aider les familles égyptiennes à mieux gérer leurs finances, renforçant ainsi la sécurité financière et la confiance dans les transactions numériques.



MANOUNOU : LA SOLUTION TECH MALIENNE POUR LA GARDE D'ENFANTS

Fondée par Bintou Doumbia, cette plateforme connecte parents et nounous qualifiées à Bamako. Avec profils détaillés, messagerie sécurisée et contrats en ligne, elle garantit sécurité et simplicité. Lauréate du Prix Orange de l'entrepreneur social 2024, MaNounou aide aussi des jeunes diplômées à se former et à trouver un emploi dans la garde d'enfants.



ROUTE.MONEY : L'APPLICATION QUI RÉVOLUTIONNE LA RESTAURATION AU KENYA

Fondée par l'entrepreneur Emmanuel Miriti, cette plateforme connecte restaurants, créateurs de contenu et clients via un programme de cashback innovant. Avec plus de 30 marchands, 100 créateurs et une communauté de 20 000 membres, elle stimule les ventes et récompense les utilisateurs. Diplômé en informatique de l'Université de Nairobi, Miriti est également le cofondateur d'ITA TEKSI et de Cloud9xp, des start-up technologiques ayant marqué l'écosystème kényan.



JENGA HUB: DIGITALISER L'ÉDUCATION EN TANZANIE

Jenga Hub, i offre à plus de 12 000 jeunes un espace pour développer leurs compétences STEM. Les enfants y explorent la robotique, le web, l'art numérique et bien plus, dans plus de 50 écoles à travers le pays. Fondée par Nancy Sumar, cette startup propose des programmes présents dans 44 pays. Aujourd'hui, Nancy transforme l'éducation en combinant créativité et technologie, tout en soutenant les communautés grâce à sa fondation Neghesti Sumari

FOCUS



Interview avec

SERGE DOVI

Fondateur de JAPAN CONNECT

.....

JAPAN CONNECT OFFRE UNE OPPORTUNITÉ UNIQUE DE CONNECTER L'INNOVATION JAPONAISE AUX TALENTS AFRICAINS'

Serge Dovi, entrepreneur visionnaire et figure emblématique de l'écosystème tech africain, partage avec Startup Médiassavision audacieuse pour l'avenir du numérique en Afrique. À travers ses initiatives, il s'efforce de transformer les défis du continent en opportunités, en s'appuyant sur l'innovation et une approche centrée sur l'impact social. Dans cet entretien exclusif, il revient sur son parcours, ses projets et les ambitions qui l'animent pour stimuler le potentiel technologique africain.

Présentez-vous et parlez nous de votre parcours avant la création de Japan Connect

Je suis Gnona Dovi Serge, ingénieur en robotique passionné par l'innovation, spécialisé dans l'Internet des Objets (IoT) et l'intelligence artificielle (IA). Pendant une dizaine d'années, j'ai été entrepreneur en Côte d'Ivoire et au Togo, où j'ai développé et géré des entreprises dans les secteurs de la technologie et de l'ingénierie. Ces expériences m'ont permis de concevoir des solutions adaptées aux besoins locaux et de maîtriser la gestion d'entreprise.

Ensuite, j'ai poursuivi ma formation au Japon grâce à une bourse JICA ABE, où j'ai perfectionné mes compétences en systèmes intelligents, notamment pour les soins aux personnes âgées. J'ai également fondé Dove Innovations, une entreprise dédiée au développement de technologies avancées pour améliorer la qualité de vie, notamment dans le domaine de la santé connectée. Mon parcours entrepreneurial et technique m'a inspiré à créer Japan Connect, une plateforme visant à promouvoir les échanges économiques et technologiques entre le Japon et l'Afrique.

Pouvez-vous nous raconter l'histoire derrière la fondation de Japan Connect ? Qu'est-ce qui vous a motivé à créer cette organisation ?

Japan Connect est né d'une vision claire : créer un pont entre le Japon et l'Afrique pour favoriser les échanges économiques et technologiques. Pendant mes études et mes expériences professionnelles au Japon, j'ai constaté le potentiel énorme de collaboration entre ces deux régions, tant au niveau des opportunités commerciales que des innovations technologiques.

En tant qu'entrepreneur ayant travaillé en Afrique et au Japon, j'ai vu de nombreuses synergies possibles, mais aussi les obstacles, comme le manque de compréhension mutuelle et les difficultés d'accès aux réseaux. J'ai donc décidé de créer Japan Connect pour combler ces lacunes et offrir une plateforme où startups, entreprises et gouvernements peuvent collaborer efficacement.

L'objectif principal était de permettre aux entrepreneurs africains d'accéder aux avancées technologiques et aux investissements japonais, tout en aidant les entreprises japonaises à explorer les vastes opportunités offertes par le marché africain en pleine croissance. Mon expérience avec Dove Innovations m'a montré que des collaborations internationales peuvent transformer des idées en solutions concrètes, et c'est exactement ce que je veux accomplir avec Japan Connect.

Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés pour lancer Japan Connect, en tant que Africain au Japon ?

Lancer Japan Connect en tant que Africain au Japon a été un défi à plusieurs niveaux. Le premier obstacle était de gagner la confiance des partenaires japonais. Bien que le Japon soit un pays accueillant, il existe une certaine prudence dans les relations commerciales, surtout lorsqu'il s'agit de projets impliquant des régions moins familières comme l'Afrique. Il m'a fallu démontrer la crédibilité de l'initiative et prouver qu'elle pouvait apporter de la valeur aux deux parties.

Ensuite, il y avait les différences culturelles. Travailler dans un environnement japonais, où la rigueur, la planification et la précision sont essentielles, tout en s'appuyant sur mes racines africaines, qui valorisent la flexibilité et l'adaptation, a nécessité un effort constant pour trouver un équilibre.

Enfin, en tant qu'organisation autofinancée,

l'accès aux ressources financières a été un défi majeur. Nous avons dû mobiliser nos propres fonds et bâtir un réseau de partenaires et de soutiens prêts à croire en cette vision. Malgré ces obstacles, notre persévérance et l'expérience acquise en tant qu'entrepreneurs en Afrique et au Japon nous ont permis de poser les bases solides de Japan Connect, avec l'apport essentiel du Dr Kakou Brou Georges, véritable pilier de l'organisation, dont le soutien indéfectible a été crucial pour concrétiser cette initiative.

Parlez-nous de votre équipe. Quelles sont vos activités quotidiennes et comment sont-elles réparties?

Notre équipe est composée de professionnels dévoués et multiculturels, chacun apportant une expertise spécifique pour soutenir les objectifs de Japan Connect. À la tête des opérations, nous avons Natsuko Andoh, notre première vice présidente, qui gère la coordination et les relations au Japon, tout en supervisant l'organisation des événements et des partenariats stratégiques.

En Côte d'Ivoire, M. Félix Boli, en tant que secrétaire général de l'organisation, s'assure du bon déroulement des collaborations sur le terrain et maintient le lien avec les participants africains. Nous avons également Mlle Able Emmanuella, qui fait régulièrement la navette entre le Japon et l'Afrique, facilitant ainsi les échanges culturels et commerciaux, et renforçant la communication entre les deux régions.

Pour les questions liées à l'éducation et aux partenariats stratégiques, Dr Elder Akpa joue un rôle essentiel en apportant son expertise dans ces domaines. De plus, Dr Kakou Brou Georges, en tant que président de notre Advisory Board, contribue à l'orientation stratégique de nos projets. Nous bénéficions également de l'appui d'un réseau de conseillers japonais et africains, qui nous

LE VÉRITABLE POTENTIEL DE L'AFRIQUE RÉSIDE DANS L'ENTREPRE- NEURIAT NUMÉRIQUE



guident et assistent dans nos initiatives.

Un point marquant de notre équipe est que beaucoup de ses membres, ayant étudié et vécu au Japon, profitent pleinement de cette double culture. Cette expérience leur permet de comprendre et de naviguer efficacement dans les deux contextes culturels, facilitant ainsi les collaborations bilatérales.

Nos activités quotidiennes incluent la planification et la mise en œuvre de programmes tels que le Japan Connect Business Forum, le Startup Mobility Program, la gestion des échanges bilatéraux, et l'identification de nouvelles opportunités pour renforcer le pont entre le Japon et l'Afrique. Chaque membre de l'équipe contribue activement à la réussite de notre mission commune.

Japan Connect est une initiative autofinancée. Comment parvenez-vous à maintenir et faire grandir l'organisation avec ce modèle ?

Maintenir et faire grandir Japan Connect en tant qu'organisation autofinancée repose sur une gestion rigoureuse et une mobilisation stratégique des ressources. Nous maximisons l'impact de chaque action en priorisant les initiatives à forte valeur ajoutée, comme le Startup Mobility Program ou les forums bilatéraux, qui renforcent directement nos objectifs de collaboration entre le Japon et l'Afrique.

Les PME (Petites et Moyennes Entreprises), à la fois au Japon et en Afrique, nous font confiance pour établir des partenariats fructueux et créer des opportunités d'affaires. Cette confiance mutuelle est le fruit de notre crédibilité, bâtie grâce à des projets concrets et des collaborations réussies.

Nos membres jouent un rôle clé dans la durabilité de l'organisation. Grâce à leurs expériences au Japon et en Afrique, ils mobilisent leurs réseaux respectifs pour identifier des opportunités de partenariat, d'échange et de soutien. Par

ailleurs, nous travaillons à établir des relations solides avec des institutions et entreprises prêtes à collaborer bénévolement ou à offrir des ressources en nature.

Le rôle de notre Advisory Board, présidé par Dr Kakou Brou Georges, est également crucial. Avec le soutien de conseillers japonais et africains, nous bénéficions d'une orientation stratégique pour utiliser efficacement les ressources disponibles. Enfin, nous investissons dans des relations à long terme avec des partenaires stratégiques, des initiatives locales telles que celles coordonnées par Mlle Able Emmanuella, pour continuer à développer notre influence.

Ce modèle, bien que difficile, permet à Japan Connect de rester indépendant tout en consolidant sa mission de créer un pont durable et efficace entre le Japon et l'Afrique. L'engagement des PME et des startups et leur participation active sont des moteurs essentiels de cette réussite.

Dans les échanges économiques et technologiques, quelles opportunités voyez-vous spécifiquement pour les startups africaines au Japon et vice versa ?

Les opportunités pour les startups africaines au Japon sont vastes et stratégiques. D'un côté, le Japon offre un accès à des technologies de pointe, notamment dans des domaines comme l'intelligence artificielle, la robotique, et les énergies renouvelables. Les startups africaines peuvent bénéficier de ces avancées pour développer des solutions adaptées aux besoins locaux sur le continent. De plus, l'expertise japonaise en matière de fabrication et de gestion de la qualité est un atout précieux pour améliorer la compétitivité des entreprises africaines.

En parallèle, le Japon représente un marché attractif pour les startups africaines proposant des solutions dans les secteurs de la fintech, de

LES OPPORTUNITÉS POUR LES STARTUPS AFRICAINES AU JAPON SONT VASTES ET STRATÉGIQUES



l'agritech, et de la santé, où l'innovation africaine peut répondre à des besoins spécifiques non encore comblés. Le Startup Mobility Program de Japan Connect est un exemple concret de ces opportunités, permettant aux startups africaines d'apprendre, de nouer des contacts stratégiques et de présenter leurs solutions à des investisseurs japonais.

Pour les startups japonaises, l'Afrique est une terre d'opportunités, notamment grâce à son dynamisme économique et à ses marchés en pleine croissance. Les secteurs comme les télécommunications, l'éducation, et les infrastructures intelligentes offrent des débouchés pour des solutions technologiques japonaises. En collaborant avec des entreprises africaines, les startups japonaises peuvent non seulement élargir leur portée, mais aussi co-crée des solutions adaptées aux réalités locales.

Japan Connect joue un rôle clé en facilitant ces échanges bilatéraux, en mettant en relation les acteurs et en créant des ponts entre deux écosystèmes complémentaires. Ces collaborations permettent non seulement de développer des projets d'impact social, mais aussi de renforcer les liens économiques entre le Japon et l'Afrique.

Parlez-nous du Startup Mobility Program

Le Startup Mobility Program est l'une des initiatives phares de Japan Connect. Ce programme vise à renforcer les capacités des startups africaines et à promouvoir les échanges bilatéraux entre l'Afrique et le Japon. Il permet à des entrepreneurs africains de se rendre au Japon pour découvrir un écosystème d'innovation avancé, établir des contacts stratégiques avec des investisseurs et des entreprises japonaises, et apprendre des meilleures pratiques dans leurs secteurs respectifs.

Le programme, qui s'étend sur une période de

10 jours, couvre des villes stratégiques comme Kobe, Osaka et Tokyo. Il inclut des ateliers, des visites d'entreprises, des rencontres avec des experts technologiques, ainsi que des sessions de networking. Les participants bénéficient également de séances de mentorat pour développer leur vision et améliorer leurs modèles d'affaires.

Au-delà des opportunités d'apprentissage, le Startup Mobility Program sert également de plateforme pour présenter les innovations africaines aux investisseurs japonais, qui sont souvent en quête de nouveaux marchés prometteurs. Ce programme est conçu pour renforcer les collaborations entre les deux régions, en tirant parti des complémentarités entre les technologies japonaises et le dynamisme entrepreneurial africain.

En parallèle, le programme offre aussi aux startups japonaises la possibilité d'explorer le marché africain, en pleine croissance, et de nouer des partenariats stratégiques. Cette approche bilatérale est au cœur de la mission de Japan Connect : construire des ponts solides entre le Japon et l'Afrique pour un impact durable.

Comment Japan Connect contribue-t-il au développement de l'entrepreneuriat africain ? Pourriez-vous partager des exemples concrets ?

Japan Connect contribue activement au développement de l'entrepreneuriat africain en facilitant les connexions stratégiques, l'accès aux marchés internationaux, et l'intégration des technologies avancées. Nous offrons une plateforme pour que les entrepreneurs africains puissent collaborer avec des partenaires japonais, bénéficier de leur expertise et accéder à des ressources qui améliorent leurs solutions.

Un exemple concret est l'initiative menée avec l'Institut Universitaire d'Abidjan (IUA), en

partenariat avec l'Université MCIE de Nagoya. Ce projet a permis d'introduire de nouveaux programmes en intelligence artificielle, création de jeux vidéo et data science, renforçant les compétences des étudiants ivoiriens grâce à une double diplomation reconnue au Japon et en Côte d'Ivoire. Cette collaboration met en lumière le rôle de Japan Connect dans la promotion de l'innovation et du transfert de technologie pour former la prochaine génération de leaders en Afrique.

Un autre exemple est celui de Pass Mouso Santé, une startup dirigée par Corine Ouattara. Grâce au soutien de Japan Connect, elle a pu établir des partenariats stratégiques avec des entreprises japonaises pour développer un objet connecté haut de gamme. Ce dispositif vise à améliorer son service existant, qui offre des solutions de santé accessibles et adaptées aux besoins locaux. Cette avancée témoigne de l'impact direct que Japan Connect peut avoir en facilitant l'accès aux technologies de pointe et aux collaborations internationales.

Ces exemples, parmi d'autres, illustrent comment Japan Connect va au-delà de la mise en réseau pour jouer un rôle catalyseur dans la transformation de projets innovants en solutions concrètes qui répondent aux besoins locaux et internationaux.

Quels sont les impacts les plus notables que vous avez pu observer depuis la création de Japan Connect, tant au Japon qu'en Afrique ?

Depuis sa création, Japan Connect a non seulement renforcé les liens économiques et technologiques entre le Japon et l'Afrique, mais aussi créé une plateforme de crédibilité pour les acteurs africains auprès des partenaires japonais. En Afrique, nous avons montré qu'un continent dynamique et innovant peut répondre aux attentes internationales en matière de collaboration. L'introduction

de programmes éducatifs avancés, tels que ceux en intelligence artificielle et data science à l'Institut Universitaire d'Abidjan grâce à un partenariat avec MCIE de Nagoya, reflète également l'engagement de Japan Connect à bâtir des bases solides pour l'innovation. Au Japon, nous avons travaillé pour renforcer la confiance des partenaires japonais en mettant en avant des collaborations concrètes et des succès mesurables. À travers des événements comme le Japan Connect Business Forum, nous avons présenté des exemples d'entreprises africaines capables de rivaliser sur la scène internationale, tout en répondant aux besoins des marchés locaux. Cela a permis de positionner les entrepreneurs africains comme des acteurs sérieux et fiables dans leurs domaines respectifs.

De plus, nous nous appuyons sur des ambassadeurs de confiance, comme Dr Kakou Brou Georges, président de notre Advisory Board, et sur des conseillers japonais et africains qui renforcent la pertinence et la fiabilité de nos initiatives.

En fin de compte, Japan Connect contribue à changer la perception de l'Afrique en offrant une image d'un continent résilient, entreprenant et crédible, prêt à bâtir des collaborations stratégiques durables avec le Japon.

Comment parvenez-vous à impliquer la société civile et les gouvernements dans vos initiatives ? Quels rôles jouent les ambassades et les initiatives comme le 3eme forum economique Japon Afrique ?

Japan Connect s'appuie sur une approche collaborative et stratégique pour impliquer les gouvernements, les ambassades et la société civile, en tirant parti d'initiatives concrètes et alignées sur leurs priorités respectives. Le 3e Forum Économique Japon-Afrique, organisé

**NOUS
COLLABORONS
AVEC DES
INSTITUTIONS ET
PARTENAIRES
STRATÉGIQUES
POUR MAXIMISER
L'IMPACT DE NOS
INITIATIVES**



par le METI Japan (Ministère de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie du Japon) et prévu les 16 et 17 décembre au Sofitel Abidjan, en est un exemple emblématique.

1. Partenariat avec les gouvernements :

Les gouvernements ivoirien et japonais jouent un rôle clé dans nos initiatives, notamment en facilitant les collaborations dans des secteurs stratégiques comme l'innovation, la santé et les infrastructures. Le 3e Forum Économique Japon-Afrique est une opportunité majeure pour renforcer ces partenariats et promouvoir des projets répondant aux priorités nationales et régionales.

2. Soutien des ambassades :

L'Ambassade de Côte d'Ivoire au Japon est un partenaire essentiel, nous apportant un soutien indéfectible pour coordonner nos projets et mobiliser les acteurs clés. De son côté, l'Ambassade du Japon en Côte d'Ivoire nous accompagne avec une attention particulière en tant qu'anciens boursiers du programme ABE Initiative. Cette initiative a pour leitmotiv de créer un pont durable entre l'Afrique et le Japon, et notre travail avec Japan Connect est un prolongement direct de cet objectif. Leur accompagnement valide et renforce notre mission, tout en assurant la crédibilité de nos initiatives auprès des parties prenantes.

3. Collaboration avec des organisations clés :

Nous collaborons avec des institutions comme JETRO (Japan External Trade Organization), JICA (Japan International Cooperation Agency), et d'autres partenaires stratégiques pour maximiser l'impact de nos initiatives. Leur expertise et leur réseau sont essentiels pour connecter les entrepreneurs africains à l'écosystème technologique et commercial japonais.

4. Implication de la société civile :

Le 3e Forum Économique Japon-Afrique inclura la participation active de la société civile, notamment des entrepreneurs, des startups, et des ONG, qui auront l'opportunité de présenter leurs projets et d'échanger avec des investisseurs japonais. Cette approche inclusive assure une représentation équitable des différentes parties prenantes et permet de répondre aux besoins réels des communautés.

5. Résultats attendus :

Ce forum servira à renforcer les liens économiques et culturels entre le Japon et l'Afrique. Il s'agira d'une plateforme pour lancer des projets collaboratifs, signer des accords stratégiques, et renforcer la compréhension mutuelle entre les deux régions. Japan Connect jouera un rôle central en alignant les efforts des gouvernements, des ambassades, et des organisations internationales pour des impacts concrets et durables.

En résumé, le soutien des ambassades, notamment dans le cadre de l'ABE Initiative, et notre collaboration avec des partenaires stratégiques comme JETRO et JICA, permettent à Japan Connect de remplir sa mission de créer un pont solide et durable entre l'Afrique et le Japon, tout en impliquant pleinement la société civile et les gouvernements dans nos initiatives.

Quelles sont les prochaines étapes pour Japan Connect ? Avez-vous de nouveaux projets ou partenariats en vue ?

Les prochaines étapes pour Japan Connect s'inscrivent dans une stratégie de consolidation des acquis tout en explorant de nouvelles opportunités pour élargir notre impact.

1. Lancement du Startup Mobility Program 2025 :

Nous travaillons activement sur la prochaine édition du Startup Mobility Program, qui permettra à une nouvelle cohorte de startups africaines de venir au Japon pour développer leurs compétences, élargir leur réseau, et explorer des opportunités d'investissement. Le programme inclura des villes stratégiques comme Kobe, Osaka, et Tokyo, avec un accent sur les technologies émergentes et l'impact social.

2. Collaboration avec le 3e Forum Économique Japon-Afrique :

Prévu pour les 16 et 17 décembre au Sofitel Abidjan, ce forum, organisé par le METI Japan, constitue une plateforme clé pour renforcer les relations bilatérales entre le Japon et l'Afrique. Japan Connect y jouera un rôle central en facilitant les connexions entre startups, investisseurs, et décideurs. Nous prévoyons d'annoncer de nouveaux partenariats stratégiques lors de cet événement.

3. Développement du projet de serres connectées en Côte d'Ivoire :

Nous finalisons actuellement les plans pour lancer un projet innovant de serres connectées en Côte d'Ivoire. Ce projet, soutenu par des technologies IoT et des solutions d'intelligence artificielle, vise à améliorer la productivité agricole tout en réduisant l'impact environnemental. Nous travaillons avec des partenaires locaux et cherchons un financement auprès de la Banque Africaine de Développement.

4. Expansion de nos collaborations éducatives :

Suite au succès du partenariat entre l'Institut Universitaire d'Abidjan et MCIE de Nagoya, nous explorons des possibilités d'élargir ces collaborations à d'autres établissements en Afrique. Ces programmes visent à former une nouvelle génération d'étudiants dans des domaines

comme l'intelligence artificielle, la création de jeux vidéo, et la data science.

5. Création d'un pont pour les PME japonaises :

Nous envisageons de lancer une initiative pour faciliter l'entrée des PME japonaises sur les marchés africains. Ce programme inclura des missions commerciales, des ateliers culturels, et un accompagnement personnalisé pour les entreprises japonaises souhaitant s'implanter en Afrique.

6. Renforcement de nos partenariats avec JICA, JETRO, et d'autres acteurs stratégiques :

Nous continuons de collaborer avec des institutions clés comme JICA, JETRO, et les ambassades japonaises pour étendre nos initiatives et promouvoir des projets d'impact social et économique durable.

Vision à long terme :

Notre ambition est de consolider Japan Connect comme le pont principal entre l'Afrique et le Japon, en continuant à promouvoir des échanges bilatéraux dans les domaines de l'innovation, de l'éducation, et des affaires. Nous prévoyons également de diversifier nos projets, notamment en explorant des secteurs comme les énergies renouvelables et la santé connectée.

En résumé, les prochaines étapes pour Japan Connect visent à renforcer nos bases tout en ouvrant de nouvelles perspectives pour des partenariats durables entre l'Afrique et le Japon. Ces initiatives reflètent notre engagement à créer un impact positif et à bâtir un avenir partagé entre ces deux régions.

Aujourd'hui, comment les acteurs intéressés peuvent-ils contribuer ou s'impliquer dans les initiatives de Japan Connect ?

Les acteurs intéressés, qu'ils soient des entreprises, des organisations ou des particuliers, disposent de plusieurs moyens pour s'impliquer dans les initiatives de Japan Connect et contribuer à son développement :

1. Participation aux événements et forums

Les acteurs peuvent participer à nos événements phares, tels que le Japan Connect Business Forum ou le 3e Forum Économique Japon-Afrique, qui se tiendra les 16 et 17 décembre 2024 au Sofitel Abidjan. Ces plateformes offrent des opportunités uniques de :

- Rencontrer des entrepreneurs, investisseurs, et décideurs des deux régions ;
- Nouer des partenariats stratégiques ;
- Accroître leur visibilité au sein des écosystèmes africain et japonais.

2. Représentation locale et relais d'information

Les organisations locales peuvent jouer un rôle clé en tant que relais pour promouvoir les initiatives de Japan Connect auprès des communautés et entreprises de leur région. Ce soutien permet de :

- Sensibiliser davantage de participants potentiels ;
- Renforcer l'impact des programmes de Japan Connect ;
- Tisser des liens solides avec des acteurs locaux.

3. Participation aux programmes éducatifs

Les établissements académiques et enseignants peuvent collaborer avec Japan Connect pour co-développer et dispenser des formations adaptées aux besoins des jeunes Africains. Par exemple :

- Les programmes en intelligence artificielle, création de jeux vidéo, et data science développés en partenariat avec l'Institut Universitaire d'Abidjan ;

- Des initiatives éducatives visant à former des talents africains en collaboration avec des experts japonais.

4. Coopération institutionnelle

Les gouvernements et les ambassades jouent un rôle fondamental dans la mise en œuvre de nos initiatives. Leur contribution peut inclure :

- L'intégration des projets de Japan Connect dans leurs plans de coopération bilatérale ;
- La facilitation des échanges entre acteurs des deux régions ;
- L'accompagnement pour lever des obstacles administratifs ou logistiques.

Pourquoi s'impliquer avec Japan Connect ?

En rejoignant Japan Connect, les acteurs participent à la construction d'un pont stratégique entre l'Afrique et le Japon, tout en :

- Accédant à des opportunités de collaboration et de développement économique ;
- Contribuant à des initiatives ayant un impact social et technologique significatif ;
- Favorisant des échanges culturels et économiques durables.

Pour toute contribution ou implication, les parties intéressées peuvent nous contacter via notre site web www.japanconnect.org

Vous pouvez également utiliser l'adresse email contact@japanconnect.org pour toute correspondance liée aux activités de Japan Connect.

AUTO24 TRANSFORMER L'ACHAT ET LA VENTE DE VÉHICULES D'OCCASION EN CÔTE D'IVOIRE

Avec l'ambition de révolutionner le marché de l'automobile en Afrique de l'Ouest, AUTO24 s'impose comme une référence dans la vente et l'achat de véhicules d'occasion. Dans cet entretien exclusif, l'équipe revient sur leur vision, les défis rencontrés, et les solutions innovantes qu'ils proposent pour offrir aux Ivoiriens un service sécurisé, rapide et accessible.



AXEL PEYRIERE

(CEO & Co-Founder AUTO24.AFRICA)

Quelle est la mission fondamentale d'AUTO24, et comment cette mission influence-t-elle vos décisions stratégiques ?

Chez AUTO24, notre mission est de révolutionner l'achat et la vente de voitures d'occasion en Afrique en offrant une expérience simple, sécurisée et transparente. Cela influence toutes nos décisions stratégiques, de l'établissement de partenariats solides avec des acteurs de confiance comme Stellantis, à l'intégration de solutions technologiques qui garantissent une meilleure satisfaction client.

Quelle est votre vision pour AUTO24 dans un marché en pleine mutation comme celui de la mobilité en Afrique ?

Nous aspirons à devenir le leader incontournable de la mobilité durable en Afrique. Cela signifie non seulement offrir des voitures d'occasion de qualité certifiée, mais aussi encourager l'adoption des véhicules électriques (VE) et hybrides. Notre vision est ancrée dans l'innovation et la durabilité, des piliers essentiels pour répondre aux besoins croissants des Africains.

Dans un secteur en pleine mutation, quelles opportunités clés identifiez-



vous pour AUTO24, particulièrement dans les domaines de la mobilité électrique et des services de location ?

La mobilité électrique est une opportunité majeure : les consommateurs deviennent de plus en plus sensibles aux avantages environnementaux et économiques des VE. Par ailleurs, le service de location à court

ou long terme séduit les entreprises et particuliers en quête de flexibilité, et nous travaillons à développer ces segments avec des offres adaptées.

Comment AUTO24 envisage-t-elle de contribuer à la transformation durable du marché de la mobilité en Afrique ?

Nous investissons dans la sensibilisation et l'éducation sur les véhicules électriques, tout en facilitant leur adoption grâce à des solutions financières et logistiques innovantes. Par ailleurs, nous collaborons avec des partenaires pour développer les infrastructures nécessaires, comme les bornes de recharge.

Quels sont vos objectifs d'expansion régionale pour les cinq prochaines années, et pourquoi avez-vous choisi ces marchés spécifiques ?

Nous prévoyons de nous étendre dans plus de 15 pays, en priorisant les marchés où la demande de véhicules d'occasion est forte et où l'adoption des VE est en croissance. Cela inclut des pays comme le Kenya, le Ghana, et la Tanzanie, où nous voyons un fort potentiel.

AUTO24 compte déjà sur des partenariats solides avec des acteurs clés. Quels types de collaborations supplémentaires envisagez-vous pour soutenir votre croissance ?

Nous cherchons à renforcer notre écosystème en collaborant avec des institutions financières pour proposer des solutions de leasing et de crédit

auto. Nous envisageons aussi des partenariats avec des startups locales spécialisées dans la mobilité intelligente et les énergies renouvelables.

Envisagez-vous de diversifier davantage vos services pour inclure, par exemple, le financement automobile ou l'assurance pour les clients ?

Absolument ! Nous travaillons déjà sur des solutions de financement auto, accessibles et flexibles, et sur des assurances adaptées aux besoins des conducteurs africains. Ces services visent à rendre l'expérience client encore plus fluide et pratique.

Avec l'essor des voitures électriques, quel rôle voyez-vous pour AUTO24 dans l'adoption et le développement d'infrastructures adaptées en Côte d'Ivoire et dans la sous-région ?

Nous jouons un rôle de pionnier en facilitant l'accès aux Véhicules Electriques et en collaborant avec des acteurs publics et privés pour installer des infrastructures de recharge. Notre plateforme EV24.africa est un exemple concret de notre engagement envers cette transition énergétique.

À quoi rêvez-vous pour AUTO24 dans 10 ou 15 ans ?

Dans 10 ou 15 ans, je rêve qu'AUTO24 soit non seulement un acteur majeur de la mobilité en Afrique, mais aussi un symbole d'innovation, d'impact positif et de durabilité sur le continent.

ARISTIDE VANGAH BOUA

(Country Manager AUTO24 .CI)

Quelles sont les spécificités du marché ivoirien qui influencent les opérations d'AUTO24 ?

Le marché ivoirien se distingue par une demande croissante pour des véhicules abordables, sûrs et fiables. Les clients recherchent des solutions flexibles, comme le financement ou la location, et attachent une grande importance à la transparence. Cela nous pousse à offrir des services certifiés et des expériences client irréprochables.

Quels défis majeurs rencontrez-vous dans la gestion des activités locales et comment les surmontez-vous ?

L'un des principaux défis est de bâtir une confiance durable dans un marché où l'achat de véhicules d'occasion peut parfois être perçu comme risqué. Nous y répondons avec des garanties, des inspections techniques rigoureuses, et une communication claire. De plus, nous investissons dans des partenariats locaux pour optimiser la logistique et l'expérience client.



Quelle est votre stratégie pour séduire une clientèle diversifiée (particuliers, entreprises, institutions) ?

Nous adaptons nos services aux besoins spécifiques de chaque segment. Pour les particuliers, nous proposons des solutions flexibles comme le financement ou l'échange de véhicules. Les entreprises bénéficient d'offres personnalisées pour la gestion de

flottes, et les institutions apprécient nos options de leasing à long terme.

Comment positionnez-vous AUTO24 face à une concurrence locale et internationale de plus en plus forte ?

Notre avantage réside dans la qualité et la transparence. Nous offrons des véhicules certifiés, des garanties inégalées, et des services modernes adaptés aux attentes des consommateurs ivoiriens. En combinant ces atouts avec un service client d'excellence, nous nous démarquons clairement.

Quels défis spécifiques rencontrez-vous dans le déploiement des bornes de recharge électrique en Côte d'Ivoire, et comment les surmontez-vous ?

Le principal défi est l'infrastructure encore limitée. Nous collaborons avec des partenaires privés et publics pour identifier les emplacements stratégiques et accélérer le développement des bornes de recharge. Nous sensibilisons également nos clients pour garantir une adoption progressive et efficace des véhicules électriques.

Quels retours recevez-vous des clients locaux concernant vos services, et comment intégrez-vous ces retours dans votre stratégie opérationnelle ?

Les retours sont généralement positifs, en particulier sur la fiabilité

et la simplicité de nos services. Cependant, nous recueillons constamment leurs suggestions via des enquêtes, des plateformes en ligne, et des échanges directs. Ces retours nous permettent d'améliorer nos processus, qu'il s'agisse de logistique, de communication ou de services additionnels.

En quoi votre modèle économique permet-il de répondre à des segments diversifiés, notamment les jeunes, les familles, et les entreprises ?

Notre modèle repose sur la flexibilité : des solutions adaptées aux jeunes qui recherchent des prix accessibles, des offres sécurisées pour les familles, et des services sur mesure pour les entreprises. Cela nous permet de toucher des audiences variées tout en répondant à leurs attentes spécifiques.

Quelle est votre stratégie pour éduquer et sensibiliser les consommateurs ivoiriens à l'importance et aux avantages des véhicules électriques ?

Nous organisons des campagnes éducatives via des réseaux sociaux, des démonstrations sur site, et des partenariats stratégiques. Nous mettons en avant les avantages économiques et écologiques des VE tout en facilitant leur adoption grâce à des offres adaptées et un accompagnement personnalisé.

DEBORAH KOUTOUAN

*(Marketing & Communication
Manager AUTO24.CI)*

Quels sont les éléments clés qui permettent à AUTO24 de se démarquer en tant que marque de confiance ?

AUTO24 repose sur trois piliers : la transparence, la qualité, et le service client. Nos véhicules sont certifiés, nos processus clairs, et nous offrons des garanties qui renforcent la confiance.

Comment mettez-vous en valeur la fiabilité de vos services (location, vente, bornes électriques) auprès des clients ?

Nous misons sur des campagnes marketing qui mettent en avant nos certifications et nos garanties. Nous utilisons également les témoignages clients pour prouver la fiabilité de nos services.

Quelles sont les initiatives mises en place pour renforcer la relation client et fidéliser votre audience ?

Nous avons mis en place des programmes de fidélité, des suivis personnalisés après achat,

et des communications régulières via des plateformes comme WhatsApp pour garder un lien fort avec nos clients.

Comment recueillez-vous les retours des utilisateurs pour améliorer l'expérience client ?



Nous utilisons des outils comme les sondages en ligne, les avis Google, et les retours directs via notre service client. Ces données sont analysées pour améliorer continuellement nos services.

Quels outils digitaux ou campagnes utilisez-vous pour rester connectée avec vos clients ?

Nous utilisons des campagnes sur les réseaux sociaux, des newsletters, et des plateformes interactives comme WhatsApp pour maintenir un dialogue constant avec nos clients.

Comment les campagnes marketing d'AUTO24 reflètent-elles votre engagement envers la qualité, la transparence, et la satisfaction client ?

Nos campagnes mettent en avant nos certifications, nos garanties, et des chiffres clairs pour renforcer la transparence. Nous privilégions aussi des visuels qui reflètent la satisfaction de nos clients et notre engagement envers eux.

Comment intégrez-vous des initiatives de responsabilité sociale dans vos actions marketing pour renforcer la connexion avec vos clients ?

Nous participons à des initiatives communautaires et organisons des campagnes de sensibilisation sur la mobilité durable. Cela renforce notre image d'entreprise responsable et engagée.

Aujourd'hui, AUTO24 se positionne comme un acteur incontournable du marché automobile en Côte d'Ivoire, alliant innovation, transparence et accessibilité pour répondre aux besoins des acheteurs et vendeurs de véhicules d'occasion.

Avec une vision claire et des solutions adaptées, l'équipe d'AUTO24 s'engage chaque jour à transformer l'expérience automobile en Afrique, tout en offrant un service fiable et sécurisé. Leur succès témoigne d'un engagement fort envers la satisfaction client et l'amélioration continue.



MEDIAS
StartUp



MINISTÈRE DE LA TRANSITION
NUMÉRIQUE ET DE LA DIGITALISATION

*Sous le Parrainage du Ministère
de la Transition Numérique et de la Digitalisation*

Cérémonie de distinction des **ACTEURS DE L'ÉCOSYSTÈME TECH ET ENTREPRENEURIAL IVOIRIEN**



19 DÉC. 2024 • 16H00

Salle du Ministère de la Transition
Numérique et de la Digitalisation, Abidjan
26^e Étage Immeuble Postel 2001



0707576231 • 0759945839

ATDA 2024

UNE CÉLÉBRATION DE L'INNOVATION ET DE LA TRANSFORMATION DIGITALE EN AFRIQUE L'AFRIQUE

Les Assises de la Transformation Digitale en Afrique (ATDA) ont posé leurs valises à Abidjan cette année, confirmant une fois de plus le rôle central de la Côte d'Ivoire dans l'écosystème numérique africain. Cet événement, devenu incontournable, s'est tenu du 20 au 21 Novembre 2024 à Abidjan, dans une ambiance dynamique et visionnaire, réunissant des leaders, des startups, et des acteurs clés de la transformation digitale du continent.

Un Thème portant sur l'avenir

Placée sous le thème «L'Afrique au cœur des solutions digitales : Innover pour un développement durable», cette édition a mis en lumière les opportunités qu'offre la technologie pour répondre aux défis économiques, sociaux, et environnementaux de l'Afrique.

Des intervenants de haut niveau

L'événement a réuni des personnalités influentes du monde de la tech et des affaires, parmi lesquelles des décideurs politiques, des dirigeants de grandes entreprises, et des entrepreneurs innovants.

Les ateliers interactifs, panels de discussion et keynotes ont permis d'aborder des sujets cruciaux tout en offrant des pistes concrètes pour accélérer la transformation digitale du continent.

Un impact certain


Avec des délégations venues de plusieurs pays africains et européens, les ATDA continuent de jouer un rôle de catalyseur pour la collaboration régionale et internationale. Cette édition a notamment vu la signature de partenariats stratégiques et le lancement d'initiatives visant à renforcer la place de l'Afrique dans l'économie numérique mondiale.

13^{ème}
ÉDITION

ATDA
ASSISES DE LA TRANSFORMATION
DIGITALE EN AFRIQUE

cio mag





**COMMENT PRÉPARER
UNE FIN D'ANNÉE
PRODUCTIVE ET
INSPIRANTE : ASTUCES
POUR ALLIER BILAN ET
RENOUVEAU**



La fin d'année est souvent synonyme de festivités et de réjouissances, mais c'est aussi un moment clé pour faire le point sur son année écoulée et se projeter vers de nouveaux horizons. Que vous soyez entrepreneur, professionnel ou simplement en quête de renouveau, cette période offre une opportunité unique de combiner réflexion, célébration et préparation.

1. FAIRE LE BILAN DE L'ANNÉE

Avant de se lancer dans de nouvelles résolutions, il est essentiel de regarder dans le rétroviseur et d'évaluer son année :

- **Célébrez vos réussites** : Notez les moments forts, petits ou grands, qui ont marqué votre parcours, qu'il s'agisse d'un projet abouti, d'un objectif atteint ou d'une simple étape franchie.
- **Identifiez vos leçons** : Chaque difficulté est une opportunité d'apprentissage. Qu'avez-vous appris de vos échecs ou des obstacles rencontrés ?

Astuce : Prenez un carnet ou une application de notes et divisez l'année en trois sections : vos succès, vos défis, et les choses à améliorer.

2. RÉSEAUTER AUTREMENT PENDANT LES FÊTES

La fin d'année est également une période propice pour renforcer son réseau professionnel ou personnel de manière informelle :

- **Participer aux événements de fin d'année** : Si vous êtes invité à des soirées d'entreprise ou des rencontres professionnelles, profitez-en pour discuter de vos projets et écouter ceux des autres dans une ambiance

détendue.

- **Envoyer des messages de remerciement** : Remerciez vos collaborateurs, mentors ou partenaires pour leur soutien durant l'année. Ces gestes simples renforcent les liens.

Astuce : Préparez un petit cadeau ou une carte personnalisée pour les personnes clés de votre entourage professionnel.

3. CÉLÉBRER AVEC INTENTION

La période des fêtes est parfaite pour se détendre, mais pourquoi ne pas célébrer tout en intégrant des moments d'introspection ?

- **Optez pour des célébrations à votre image** : Que vous aimiez les grandes fêtes ou les réunions plus intimes, choisissez un format qui vous inspire et vous apaise.
- **Fixez un thème inspirant** : Organisez un dîner de fin d'année autour d'un thème motivant comme «les rêves pour l'avenir» ou «les leçons de 2024».

Astuce : Entourez-vous de personnes positives qui partagent vos aspirations et vous motivent à aller de l'avant.

4. PLANIFIEZ VOTRE DÉPART EN 2025

Plutôt que de vous lancer dans des résolutions irréalistes, adoptez une approche plus stratégique :

- **Fixez des objectifs SMART** : Spécifiques, Mesurables,

Atteignables, Réalistes et Temporels. Par exemple, «Augmenter mon chiffre d'affaires de 15 % d'ici juin» est bien plus précis que «Faire plus de ventes».

- **Créez une vision board** : Regroupez vos aspirations sous forme d'images ou de mots-clés qui vous inspirent.

Astuce : Répartissez vos objectifs en étapes trimestrielles pour éviter l'épuisement et garder un rythme soutenu.

5. PRENEZ DU TEMPS POUR VOUS

Enfin, la période de fin d'année est aussi un moment pour vous recentrer et prendre soin de vous.

- **Faites une pause** : Accordez-vous quelques jours loin du stress quotidien pour vous ressourcer.
- **Pratiquez la gratitude** : Prenez le temps de réfléchir à ce pour quoi vous êtes reconnaissant, que ce soit dans votre vie professionnelle ou personnelle.

Astuce : Essayez une activité qui sort de votre routine, comme une balade en nature, un atelier créatif ou une session de méditation.

La fin d'année n'est pas qu'un moment pour célébrer, c'est aussi une opportunité de se réinventer et de poser les bases d'une nouvelle année prometteuse. Prenez le temps de célébrer vos réussites, d'apprendre de vos défis et de planifier vos prochains pas.

dioulatchê

Simplicité et efficacité pour un meilleur transport !



Sékou Koné

Avec Dioulatchê App,
Je suis un transporteur
heureux.



Stephane Yao

La "marmaille" des
chauffeurs, c'est fini !
Je vois tout, je sais tout !



Awa Fofana

J'ai augmenté
mon chiffre d'affaire
avec Dioulatchê App.

N'attendez plus, rejoignez le mouvement !

**Gérez votre flotte de Taxis et VTC
avec Dioulatchê App :**

- + Localisation GPS
- + Recrutement de chauffeurs
- + Gestion administrative et financière
- + Gestion des sinistres
- + Calcul des émissions de CO2
- + et plus !**

Bientôt disponible sur :



dioulatche.io | +225 27 22 304 866



L'ÉMERGENCE DES LICORNES EN AFRIQUE

Ces dernières semaines, l'Afrique a accueilli une nouvelle licorne, Moniepoint, grâce à une levée de fonds de série C de 110 millions de dollars. Cet événement est l'occasion idéale de revenir sur l'histoire des licornes africaines, ces start-ups privées valorisées à plus d'un milliard de dollars. Bien que rares, leur émergence reflète le dynamisme et le potentiel croissant de l'écosystème entrepreneurial africain.



LES PIONNIERS DES LICORNES AFRICAINES

L'histoire des licornes en Afrique remonte aux années 2010, avec Jumia, qui a marqué un tournant grâce à des levées record dépassant 200 millions de dollars entre 2012 et 2014. Elle a atteint le statut de licorne en 2016 avant de perdre cette appellation en devenant publique

via une introduction en bourse au NYSE en 2019. Depuis, Jumia a connu une évolution fluctuante, passant d'une capitalisation de 5 milliards de dollars à moins de 1 milliard aujourd'hui.

Une autre figure notable est la fintech égyptienne Fawry, qui, bien qu'ayant brièvement atteint une valorisation d'un milliard de dollars après son introduction en bourse en 2019, oscille désormais autour de 600 millions de dollars.

LES LICORNES ACTUELLES

Huit entreprises africaines sont actuellement reconnues comme licornes :

- 1. INTERSWITCH** : Cette fintech nigériane a franchi le cap en 2019 grâce à un investissement de 200 millions de dollars par Visa. Créée en 2002, elle a mis 18 ans pour atteindre ce statut, bien plus que la moyenne de cinq ans des autres licornes africaines.
- 2. FLUTTERWAVE** : Avec une série C de 170 millions de dollars en 2021, cette fintech a vu sa valorisation tripler en 2022 pour atteindre plus de 3 milliards de dollars, devenant ainsi la start-up privée la plus valorisée d'Afrique.

- 3. OPAY** : Une autre fintech nigériane, OPay a impressionné avec une série C de 400 millions de dollars en 2021, lui attribuant une valorisation de 2 milliards de dollars, portée récemment à près de 3 milliards.
- 4. WAVE** : Issue de la start-up Sendwave, Wave a atteint une valorisation de 1,7 milliard de dollars en 2021 grâce à une série A record de 200 millions de dollars.
- 5. ANDELA** : L'edtech a atteint une valorisation de 1,5 milliard de dollars en 2021 avec une série E de 200 millions de dollars. Sa valorisation actuelle reste incertaine, mais elle a marqué l'écosystème avec ses précédents succès.
- 6. CHIPPER CASH** : Après plusieurs levées, la fintech a atteint une valorisation de plus de 2 milliards de dollars en 2021. Cependant, des restructurations récentes soulèvent des doutes sur sa valorisation actuelle.
- 7. MTN-HALAN** : En 2023, la fintech égyptienne a obtenu une valorisation d'environ 1 milliard de dollars après une levée de 260 millions de dollars
- 8. MONIEPOINT** : La plus récente licorne africaine, valorisée à plus d'un milliard de dollars après sa série C en 2024.

ANALYSE DES TENDANCES

Depuis 2019, les huit licornes africaines ont levé environ 3 milliards de dollars de capitaux propres, représentant près de 15 milliards de dollars de valorisation cumulée. Ce chiffre est significatif, compte tenu des 13 milliards de dollars levés par toutes les start-ups africaines sur la même période.

La fintech domine clairement, avec la majorité des licornes opérant dans ce secteur. Le Nigeria se distingue comme le principal foyer de licornes africaines, suivi de l'Égypte. Ces succès reflètent l'importance croissante des solutions technologiques dans les économies africaines, particulièrement dans les domaines du paiement numérique, de la logistique et de l'éducation.

L'Afrique prouve aujourd'hui qu'elle est un terreau fertile pour les start-ups innovantes et ambitieuses. Bien que le chemin vers le statut de licorne reste semé d'embûches, l'émergence de ces entreprises démontre le potentiel transformateur des technologies africaines. À mesure que l'écosystème mûrit, de nouvelles licornes pourraient voir le jour, renforçant davantage le rôle de l'Afrique dans l'économie numérique mondiale.

APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATIONS



Restez à la pointe des dernières tendances en matière d'innovation et d'entrepreneuriat en Afrique

Rejoignez-nous sur Telegram

Startup
médiast



Bilan Financier des Start-ups Africaines

180 MILLIONS LEVÉS EN NOVEMBRE, VERS UN OBJECTIF DE 2 MILLIARDS EN 2024





Le paysage entrepreneurial africain continue de susciter un intérêt croissant auprès des investisseurs, malgré une légère baisse des montants globaux par rapport à 2023. Le mois de novembre 2024 a vu l'annonce de 32 financements totalisant 180 millions de dollars, répartis principalement en :

- **Dettes : 122 millions de dollars (68 %)**
- **Fonds propres : 55,5 millions de dollars (31 %)**
- **Subventions : 2,5 millions de dollars (1 %)**
- **(FAIRE cette partie sous forme de CHIFFRES CLES)**

L'AFRIQUE DE L'OUEST ET DE L'EST DOMINENT LES LEVÉES DE FONDS

La transaction majeure du mois revient à Sun King au Nigeria, qui a bénéficié d'un financement de 80 millions de dollars en dette, grâce au soutien de l'IFC. Cette opération représente à elle seule 44 % des montants levés.

Trois autres transactions notables ont marqué le mois :

- Mawingu, un fournisseur d'accès Internet (FAI) kenyan, a levé 15 millions de dollars (mix dette et capitaux propres) pour étendre ses activités en Afrique de l'Est.
- Kenya et Nigeria continuent de jouer un rôle central dans l'écosystème, concentrant 76 % des financements annoncés.

Ensemble, ces quatre opérations représentent 66 % des montants collectés en novembre, confirmant une tendance où les plus gros deals dominent le marché.

CONSOLIDATION ET ACQUISITIONS : LES TENDANCES S'INTENSIFIENT

Deux sorties majeures ont également été annoncées :

- La start-up égyptienne spécialisée en construction, Elmawkaa, a été acquise par la proptech saoudienne Ayen.
- SteamaCo et Shyft Power Solutions ont fusionné, illustrant une tendance à la consolidation dans le secteur des technologies propres et énergétiques.

BILAN ANNUEL : VERS UNE ANNÉE EN DEMI-TEINTE ?

Depuis janvier 2024, les start-ups africaines ont levé 1,86 milliard de dollars, répartis comme suit :

- Fonds propres : 1,2 milliard de dollars (64 %)
- Dette : 635 millions de dollars (34 %)
- Subventions : 33 millions de dollars (2 %)

Malgré ces performances solides, le total des fonds levés pour l'année reste inférieur

à celui de 2023 (2,9 milliards de dollars). Si la barre des 2 milliards de dollars pourrait être atteinte d'ici fin décembre, il est clair que le ralentissement économique global impacte les investissements sur le continent.

CONCLUSION : PERSPECTIVES POUR 2025

La répartition des financements montre une montée en puissance des solutions innovantes dans les secteurs clés comme l'énergie, les services financiers et la connectivité. Cependant, les levées de dette dominent de plus en plus les annonces, signe d'une maturité accrue des start-ups africaines qui recherchent désormais des financements structurés pour leur croissance.

L'écosystème reste dynamique, porté par des acteurs locaux et internationaux. Avec des initiatives comme celles de Sun King et Mawingu, le continent affiche un potentiel indéniable pour 2025, à condition que le contexte économique mondial se stabilise. Start-up Medias continuera de suivre de près cette évolution pour vous tenir informés des prochaines tendances et opportunités.



REJOIGNEZ NOUS SUR TELEGRAM



Communauté Telegram Techpulse

**Préparez-vous à
vivre une
expérience
inedite !**



SAHAM FINANCES PREND LES RÊNES DE SOCIÉTÉ GÉNÉRALE MAROC : UNE NOUVELLE ÈRE POUR LA BANQUE



La banque Société Générale Maroc entame une transformation majeure sous la direction de Saham Finances, marquant un tournant historique avec son passage sous un contrôle entièrement marocain. Ce changement stratégique, orchestré par l'ancien ministre de l'Industrie Moulay Hafid Elalamy, redéfinit les priorités et le positionnement de l'établissement, tout en ouvrant la voie à une refonte de son identité.

UNE GOUVERNANCE RENOUVELÉE

Au cœur de cette transition se trouve un remaniement profond des instances de gouvernance. Moulay Hafid Elalamy a été nommé président du Conseil de surveillance, accompagné par Moulay M'Hamed Elalamy en tant que vice-président. D'autres personnalités influentes telles que Layla M'Zali, Ghita Lahlou, Amine Lahrichi, Abdelhalim Fadil et Fadwa Ben Saad siègent désormais au sein de ce conseil.

Par ailleurs, des membres indépendants comme Driss Benhima, Jean-Luc Parer, Mehdi Ghissassi et Caroline Zanaret-Giros enrichissent la gouvernance de leurs expertises variées, garantissant une transition stratégique équilibrée et neutre.

CONTINUITÉ ET MODERNISATION AU NIVEAU OPÉRATIONNEL

Sur le plan opérationnel, Ahmed El Yacoubi conserve la présidence du directoire, assurant une continuité dans la gestion de la banque. Aux côtés d'une équipe dirigeante remaniée, Asmae Hajjami prend en charge les technologies et les filiales, François Marchal se concentre sur le

Corporate et la Banque d'Investissement, tandis que Mehdi Benbachir supervise les opérations. Jérôme Brun, récemment nommé directeur général adjoint, veille quant à lui sur les risques et la stratégie financière.

VERS UNE NOUVELLE IDENTITÉ

Avec cette marocanisation complète, un changement de nom et une refonte de l'identité visuelle de Société Générale Maroc semblent imminents. Ce rebranding reflétera les ambitions locales de Saham Finances, visant à ancrer davantage la banque dans le tissu économique national et à renforcer sa proximité avec les clients.

UN PRÉCÉDENT HISTORIQUE DANS LE SECTEUR BANCAIRE MAROCAIN

Cette acquisition marque un jalon dans le secteur financier du Maroc, symbolisant la montée en puissance des acteurs locaux. Ce précédent envoie un message fort sur la capacité du pays à reprendre le contrôle de ses institutions stratégiques.

Les experts anticipent une intensification de la concurrence sur le marché bancaire, au bénéfice des consommateurs. Une diversification accrue des offres et une meilleure adaptation aux besoins locaux pourraient redéfinir les standards du secteur.

Avec cette transformation en profondeur, Saham Finances projette une vision ambitieuse pour Société Générale Maroc, inscrivant cette évolution dans une stratégie nationale de souveraineté et de compétitivité économique.



10 ASTUCES POUR TIRER LE MEILLEUR PARTI DE WHATSAPP BUSINESS

WhatsApp Business, l'application pour les pro de la messagerie rachetée par Facebook, attire de plus en plus les entreprises. Avec plus de 2 milliards d'utilisateurs dans le monde, WhatsApp est incontournable, bien au-delà des échanges entre amis ou en famille.

Désormais, les entreprises adoptent cet outil pour dialoguer avec leurs clients et

prospects. L'arrivée de WhatsApp API, une version avancée dédiée aux grands groupes, renforce cette tendance en offrant des possibilités accrues pour optimiser le marketing conversationnel et le retour sur investissement.

Plongeons dans les atouts, spécificités et usages de WhatsApp Business et de son API !

QU'EST-CE QUE WHATSAPP BUSINESS ?

L'application de messagerie WhatsApp est un moyen rapide, simple et pratique de discuter à 2 ou en groupes, de partager des photos et des vidéos, d'envoyer et de recevoir des documents et d'engager des conversations privées et sécurisées à tout moment.

La version WhatsApp Business est, comme son nom l'indique, dédiée aux entreprises qui veulent renforcer le dialogue avec leur communauté. Cette application de chat OTT (over-the-top) apporte les fonctionnalités et commodités de la messagerie personnelle aux communications professionnelles.

Plusieurs millions d'utilisateurs professionnels profitent aujourd'hui de cette plateforme de messagerie populaire. Alternative prisée au SMS, WhatsApp Business permet d'échanger plus facilement, notamment des liens, photos, vidéos et fiches produits.

Contrairement aux textos, les consommateurs peuvent recevoir des messages WhatsApp sur n'importe quel appareil disposant d'une connexion internet. Ce qui améliore le taux de délivrabilité.

Lorsqu'il est utilisé en conjonction avec d'autres canaux mobiles, WhatsApp Business devient un élément indispensable d'une stratégie marketing omnicanale réussie.

10 CONSEILS POUR BIEN UTILISER WHATSAPP BUSINESS

Que vous utilisiez l'API ou que vous préfériez l'application WhatsApp Business directement, voici 10 bonnes pratiques pour utiliser la messagerie

instantanée dans votre relation client !

1. CRÉER DES GROUPES DE CONTACTS

Dans votre stratégie marketing, vous avez sûrement défini des segments d'audience. Vous pouvez adapter votre marketing à WhatsApp.

Sur WhatsApp Business, vous pouvez créer des groupes. Pensez à vous servir de cette fonctionnalité pour communiquer différemment avec vos clients et prospects, mais aussi pour définir des segments par intérêt, genre, localisation, etc.

Cette technique permet de mieux cibler votre communauté, de montrer que vous la connaissez et que vous vous intéressez à elle. Bien entendu, cela augmente vos chances de conversion, puisque les messages sont davantage personnalisés.

2. ACCUEILLIR LES UTILISATEURS AVEC UN MESSAGE DE BIENVENUE

Les clients apprécient de lire un message de bienvenue chaleureux lorsqu'ils prennent le temps de contacter une entreprise. D'autant plus que ce message peut les aider à patienter jusqu'à votre réponse.

WhatsApp Business dispose d'une fonction permettant d'envoyer automatiquement un message de bienvenue aux utilisateurs qui prennent contact avec vous la première fois, ou après 14 jours d'inactivité.

3. PROGRAMMER UN MESSAGE D'ABSENCE

Lorsque les utilisateurs contactent une entreprise via une application de messagerie instantanée, ils s'attendent

à recevoir une réponse rapidement. Or, votre service client n'est pas forcément disponible 24h/24 et 7 jours sur 7.

Afin de rassurer les clients sur la prise en charge de leur demande et de les faire patienter, vous pouvez configurer un message d'absence. Sur celui-ci, prenez soin de rassurer le contact sur la bonne réception de sa demande.

4. PARTAGER DES OFFRES PROMOTIONNELLES OU DES CODES DE RÉDUCTION

Lorsque vos prospects ou clients laissent leurs coordonnées mobiles, ils s'attendent à recevoir quelque chose de la part de l'entreprise. Parmi les informations que les utilisateurs espèrent, les réductions ou offres exceptionnelles arrivent en tête !

Chaque fois que vous créez un coupon de réduction, que vous modifiez vos promos ou que vous organisez des ventes privées, envoyez un message via WhatsApp. Vos contacts auront envie d'en savoir plus et de visiter votre site internet, à la recherche d'une bonne affaire.

Cette bonne pratique augmente vos ventes, ainsi que la fidélité de vos clients.

5. UTILISER LES RÉPONSES RAPIDES POUR GAGNER DU TEMPS

Saviez-vous qu'il est possible de préenregistrer des réponses via WhatsApp Business ? Cela permet à vos conseillers de gagner du temps lorsqu'ils traitent les demandes clients.

Une fois que vous avez enregistré des réponses, il vous suffit de taper « / » pour les retrouver facilement.

Parmi le type de message que vous pouvez préenregistrer, voici quelques

exemples :

« Merci pour votre confiance dans notre entreprise. »

« Merci pour l'intérêt porté à nos produits. »

« Bonjour Monsieur/Madame, comment pouvons-nous vous aider ? »

« Pouvez-vous nous envoyer votre numéro de commande ? »

En améliorant la vitesse de réponse et de traitement des commandes, vous augmentez la satisfaction client. Cela se traduit par plus de conversions et une meilleure rétention client.

Cependant, attention à ne pas trop automatiser les réponses ! Prenez toujours soin de personnaliser le message, en reprenant le prénom de l'interlocuteur et en ajoutant des précisions concernant sa demande.

6. CRÉER UN CHATBOT POUR WHATSAPP BUSINESS

Grâce à l'API de WhatsApp Business, vous pouvez créer un chatbot qui va accueillir et accompagner les clients. Ce robot conversationnel est capable de simuler une véritable conversation et de répondre aux principales sollicitations des utilisateurs.

Vous pourrez le paramétrer pour qu'ils répondent à des questions concernant le suivi de livraison, la disponibilité des produits, vos conditions de commande, la compatibilité entre vos offres, etc.

Il existe même des chatbots qui peuvent diriger l'utilisateur vers le produit ou service adapté à ses besoins, ou envoyer du contenu (articles de blog, livre blanc, infographie, étude de cas...) qui répond à ses questions.

7. PROMOUVOIR VOTRE CONTENU UTILE

Vous venez de publier un article de blog ou un livre blanc ? Envoyez-les aux contacts intéressés par le sujet abordé dans votre dernier contenu.

Telle une newsletter, WhatsApp Business s'intègre dans votre content marketing pour booster la visibilité de vos contenus, attirer du trafic qualifié sur votre site internet et obtenir des informations complémentaires sur vos prospects (notamment si le contenu est téléchargeable contre le remplissage d'un formulaire).

Cependant, afin d'éviter d'être considéré comme un spammeur, sélectionnez soigneusement les informations que vous envoyez. Le mieux reste de le faire par groupe restreint d'utilisateurs, en vous assurant qu'ils ont envie de recevoir ce genre de nouvelle de votre part.

Plus le contenu sera personnalisé, plus il remplira l'objectif escompté.

8. ÉDITER UN PLANNING DE COMMUNICATION

N'abusez pas de l'envoi de messages à n'importe quelle heure ou jour. N'oubliez pas que les utilisateurs vont recevoir une notification sur leur téléphone. Cette dernière peut être considérée comme intrusive si elle survient lorsqu'ils sont en famille ou en train de dormir.

Tout comme votre entreprise a un horaire pour travailler et s'occuper des clients, ces derniers ont des moments dédiés à leur bien-être.

Vous avez sûrement réfléchi aux meilleurs moments pour poster sur les réseaux sociaux ou envoyer votre newsletter ? Pour envoyer vos messages depuis WhatsApp, c'est le même principe ! Trouvez les plages horaires où ils sont disposés à recevoir des communications commerciales

(en général, en semaine, sur la pause déjeuner ou avant de rentrer à la maison...).

9. FORMATER LE CONTENU POUR SMARTPHONE

Via WhatsApp Business, vous pouvez concevoir et partager tout le contenu multimédia que vous voulez, comme des photographies, des images prédéfinies, des GIF, des vidéos... Vous pouvez aussi envoyer des fichiers PDF.

Mais n'oubliez pas que vos contacts vont recevoir le message sur leur smartphone. Il est essentiel que le contenu soit parfaitement adapté à l'écran d'un mobile. Utilisez les mêmes bonnes pratiques sur les réseaux sociaux :

Des contenus brefs et visuels

Des conseils utiles qui attisent la curiosité

Un lien pour accompagner les utilisateurs qui veulent plus d'informations

Des formats interactifs et ludiques, qui incitent à l'interaction

10. UTILISER LES STATISTIQUES POUR AMÉLIORER VOTRE STRATÉGIE WHATSAPP BUSINESS

Le grand avantage de WhatsApp Business est son outil statistique ! Vous pouvez connaître le nombre de messages envoyés, reçus, lus et auxquels vous avez répondu, afin de connaître le niveau d'interaction que vous avez avec vos clients.

Grâce à ces informations, vous pourrez améliorer votre stratégie marketing et la relation client, sur ce canal, afin d'atteindre vos objectifs.



Je like ma banque
Faites le plein de
bonnes nouvelles sur
notre page Facebook
Orange Bank CI

