

#34
Fév. 2025

MEET Sto Up

INNOVATION - ENTREPRENEUR - BUSINESS STORY

Interview avec

AGNÈS KOULEON

Co-fondatrice de MYSOA

**NOUS PERMETTONS À
CHAQUE MEMBRE DE LA
DIASPORA D'INVESTIR
SEREINEMENT DANS
L'IMMOBILIER**

DOSSIER : L'ÉMERGENCE DES LICORNES EN AFRIQUE - **COMMUNICATION & MARKETING** : 10 ASTUCES POUR TIRER LE MEILLEUR PARTI DE WHATSAPP BUSINESS - **INNOVATION** : MORGAN HANIN ET TRIGGER'S REPORT: UNE REVOLUTION TECHNOLOGIQUE POUR ANTICIPER LES INNONDATIONS

SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
FOCUS	8
INNOVATION	17
EVEN'UP	20
LIFE STYLE	22
FILE'UP	26
STARTUP REPPORT	30
MA BANQUE ET MOI	34
COMMUNICATION & MARKETING	36



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 07 07 57 62 31

STARTUP MEDIA

startupwebzine@gmail.com

EDITO



FÉVRIER 2025 : L'AUDACE DE CONSTRUIRE L'AVENIR

L'innovation n'attend pas. Elle bouscule, elle dérange, elle force à repenser nos modèles. Dans ce numéro de StartUp Médias, nous mettons en lumière celles et ceux qui, par leur vision et leur détermination, façonnent l'avenir de l'entrepreneuriat africain.

En couverture, Agnès Kouleon, une femme d'impact qui incarne l'audace et l'excellence. Son parcours, jalonné de défis relevés avec brio, est une source d'inspiration pour toute une génération d'entrepreneurs et de leaders. À travers son engagement et son savoir-faire, elle démontre que la résilience et l'innovation sont les piliers d'une croissance durable.

Dans notre rubrique Innovation, nous explorons l'univers de Morgan Hanin, un acteur incontournable de la tech, dont les solutions révolutionnent le paysage entrepreneurial. Loin des projecteurs, il construit des ponts entre le digital et les besoins concrets des entreprises, propulsant ainsi l'écosystème africain vers de nouvelles perspectives.

Au-delà de ces figures emblématiques, ce numéro met en avant les tendances et les stratégies à adopter pour prospérer dans un environnement économique en mutation. Entrefinancement, digitalisation et leadership, StartUp Médias continue de décrypter les clés du succès pour accompagner les entrepreneurs dans leur ascension.

L'Afrique bouge, ses talents s'affirment, et nous sommes fiers de raconter leurs histoires. Bonne lecture !



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



Articles

Voir tout

#INVESTISSEMENT

Proparco, la filiale de l'Agence Française de Développement dédiée au secteur privé, a récemment investi 10 millions d'euros dans le nouveau fonds « AfricInvest Small Cap » d'AfricInvest



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#PARTENARIAT

UM6P et STATION F ont signé un partenariat pour transformer l'écosystème entrepreneurial africain, à travers le programme NextAfrica.

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 · 🌐



#NIGÉRIA

Bento transactions a cessé ses activités, après que le PDG Ebum Okunbanjo a démissionné en raison d'un échec du modèle économique et de problèmes fiscaux.



J'aime

Commenter

Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 · 🌐



#FINTECH

La fintech Moniepoint teste un nouveau terminal de point de vente tout-en-un combinant le traitement des paiements, la gestion des stocks et le rapprochement des transactions.



Moniepoint

Alertes

Voir tout

#FINTECH

Visa soutient Moniepoint avec un investissement pour accélérer l'inclusion financière en Afrique

👍👍👍 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#CÔTE D'IVOIRE

SIADE 2025 : Abidjan va accueillir un événement majeur pour l'avenir technologique de l'Afrique

👍👍👍 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#INNONDATION

Triggers Reports suit désormais les risques d'inondation grâce aux nouvelles fonctionnalités de sa plateforme d'analyse d'imageries satellites.

👍👍👍 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#CLOTURE DE FONDS

La société de capital-risque égyptienne Foundation Ventures a annoncé la première clôture de son fonds « FVFII » de 25 millions de dollars

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#FINTECH

: Paymob s'est associé à Woo pour devenir son fournisseur de paiement préféré dans la région MENA

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 🌐

#LEVÉE DE FONDS

La startup Simplex obtient un investissement de 13 millions de dollars pour construire sa première usine CNC en Arabie Saoudite.



👍👍👍 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager ⌵

Les plus pertinents ⌵

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

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 🌐

#FINTECH

La fintech sud-africaine NjiaPay a levé 1 million de dollars lors d'un tour de pré-amorçage mené par Havaic pour développer sa plateforme de paiement en tant que service.

👍👍👍 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager ⌵

Start'Up Média
2 min · 🌐

#LEVÉE DE FONDS

Cedar Money, une plateforme de paiement stablecoin, a levé 9,9 millions de dollars de financement d'amorçage dirigé par QED Investors pour améliorer les paiements transfrontaliers.



Nos start-up A la Une ce mois-ci



Selon le rapport AgTech 2024/2025, plus de 1,56 milliard de dollars ont été levés par 400 startups actives dans le domaine entre 2014 et 2024.

Ces entreprises, basées notamment au Kenya, Nigeria, Ghana et Afrique du Sud, utilisent des technologies de pointe comme les drones, l'IA, et les capteurs pour surveiller la santé des cultures et améliorer la résilience climatique.

Voici quelques exemples parmi les 32 startups présentées dans le rapport :



AkoFresh (Ghana)

Fournit des unités de stockage réfrigérées alimentées par énergie solaire, permettant de conserver les récoltes fraîches plus longtemps, réduisant ainsi le gaspillage post-récolte.



Aerobotics (Afrique du Sud) : Utilise les drones et la data pour surveiller les cultures et anticiper les problèmes.



Hello Tractor (Kenya)

Connecte les agriculteurs à des tracteurs disponibles via une application, facilitant l'accès à des équipements agricoles essentiels.



Thrive Agritech (Nigeria)

Facilite l'accès au financement et aux marchés pour les petits agriculteurs.



RoboCare (Tunisie)

Emploie l'IA pour détecter les maladies des plantes à un stade précoce.

FOCUS



Interview avec

AGNÈS KOULEON

. Co-fondatrice de MYSOA

L'ENTREPRENEURE QUI CONNECTE LA DIASPORA AFRICAINE À L'IMMOBILIER

Entrepreneure engagée, Agnès Kouleon est à la tête de plusieurs initiatives alliant business, innovation et impact social. Co-fondatrice de Mysoa, une plateforme révolutionnaire facilitant l'investissement immobilier des diasporas africaines, elle est également présidente de Liane d'Aquitaine SAS et de l'association Asso Encore, œuvrant pour l'autonomisation des femmes en France et en Afrique.

Avec une formation en communication et publicité, elle s'est forgé un parcours inspirant, prouvant qu'entrepreneuriat et engagement social peuvent aller de pair. Dans cette interview exclusive pour Startup Médias, elle revient sur son parcours, ses ambitions et sa vision d'un marché immobilier africain plus transparent et accessible pour la diaspora.

Qu'est-ce qui vous a inspirée à lancer Mysoa, une plateforme dédiée à l'investissement immobilier pour la diaspora, souhaitez-vous résoudre avec Mysoa ?

J'ai créé MYSOA pour répondre aux défis de la diaspora africaine dans l'acquisition de biens immobiliers. Beaucoup rencontrent des obstacles liés à la transparence, au financement et à la sécurité des transactions.

Notre Startup permet alors de simplifier et sécuriser l'accès à la propriété avec une plateforme digitale, des terrains certifiés et un accompagnement juridique fiable.

Nous souhaitons ainsi devenir la référence de la PropTech pour la diaspora et démocratiser l'investissement immobilier africain.

Pouvez-vous expliquer comment fonctionne l'application Mysoa ? Quels services spécifiques offre-t-elle aux souscripteurs ?

L'application MYSOA est conçue pour offrir une expérience fluide et sécurisée aux membres de la diaspora africaine souhaitant investir dans l'immobilier, que ce soit en Afrique ou en France.

Tout commence par une inscription simple et rapide sur la plateforme, où l'utilisateur crée son compte et renseigne ses informations. Une fois connecté, il accède à une sélection de terrains et biens immobiliers certifiés, accompagnés de descriptions détaillées, de photos et d'une localisation précise.

Lorsqu'un bien l'intéresse, il peut le réserver directement via la plateforme et choisir l'option de paiement qui lui convient le mieux. MYSOA propose des solutions flexibles, allant du paiement comptant à des plans d'échelonnement jusqu'à 36 mois, sans apport initial obligatoire dans certains cas.

L'un des aspects clés de MYSOA est la sécurisation des transactions. Avant toute finalisation d'achat, l'équipe accompagne l'acquéreur dans la validation des documents et assure la conformité juridique en travaillant avec des notaires partenaires. Une fois le paiement terminé, le titre foncier est muté au nom du souscripteur, garantissant une acquisition en toute légalité.

En plus de faciliter l'achat, MYSOA propose plusieurs services dédiés :

- MYSOA Africa permet aux membres de la diaspora d'acquérir des terrains et biens immobiliers en Afrique, avec la garantie de travailler avec des vendeurs certifiés.
- DLPT (Diaspora Logement Pour Tous) facilite l'accès à la propriété en France pour les Africains vivant et travaillant sur le territoire français.
- MPD (MYSOA Premium Diaspora) est dédié aux expatriés et non-résidents souhaitant investir en France.
- MYSOA Services+, la conciergerie de la plateforme, propose des visites virtuelles ou en présentiel, un accompagnement administratif, des conseils juridiques et même une assistance pour la gestion locative.
- Ainsi, MYSOA supprime les barrières qui freinent la diaspora dans son projet immobilier, en offrant une solution digitale, transparente et sécurisée, adaptée aux réalités de chaque investisseur.

Comment garantissez-vous la fiabilité des données immobilières fournies sur la plateforme ?

Chez MYSOA, la fiabilité des données immobilières est une priorité absolue. Nous avons mis en place un processus rigoureux pour garantir que chaque bien présenté sur notre plateforme soit authentique, conforme et sécurisé.

Nous travaillons exclusivement avec des

promoteurs, aménageurs fonciers et notaires agréés. Chaque vendeur passe par une vérification approfondie avant de pouvoir publier des offres sur la plateforme.

Avant toute mise en ligne, chaque terrain ou bien immobilier fait l'objet d'un contrôle minutieux :

- Authenticité des titres fonciers
- Vérification cadastrale
- Régularité administrative

Notre plateforme offre un accès direct aux documents légaux, garantissant une transparence totale pour nos clients. Nous mettons en place des visites virtuelles et des rapports détaillés sur chaque bien, permettant aux acheteurs de prendre des décisions en toute confiance, même à distance.

Pour sécuriser chaque transaction, nous proposons un accompagnement juridique complet, assurant que chaque étape (réservation, signature, mutation du titre foncier) soit réalisée dans le strict respect des réglementations locales.

Grâce à ces mesures, MYSOA garantit à ses utilisateurs une expérience d'achat immobilière fiable, fluide et 100 % sécurisée.

Mysoa se positionne comme un outil contre les arnaques immobilières. Quels mécanismes avez-vous intégrés pour protéger vos utilisateurs ?

MYSOA lutte contre les arnaques immobilières en garantissant des transactions 100 % sécurisées. Nous sélectionnons uniquement des vendeurs certifiés, validons les titres fonciers avec des notaires, et proposons un paiement sécurisé pour éviter les fraudes. Grâce à des visites virtuelles, un suivi en temps réel et un accompagnement juridique, nous offrons à la diaspora un achat en toute transparence et sans risque.

Avec ces mécanismes, MYSOA s'engage

NOUS PRÉVOYONS D'ÉTENDRE NOTRE PRÉSENCE DANS PLUSIEURS PAYS STRATÉGIQUES OÙ LA DEMANDE EN IMMOBILIER EST FORTE



à sécuriser l'investissement immobilier des membres de la diaspora et à leur offrir une expérience sans stress, où chaque transaction est protégée et garantie.

À ce jour, combien d'utilisateurs ont adopté Mysoa ? Pouvez-vous partager un retour d'expérience marquant de l'un de vos clients ?

La plateforme a été lancée le 24 janvier 2025 au jour de cette interview, plus de 100 utilisateurs ont rejoint MYSOA pour sécuriser leur projet immobilier, qu'il s'agisse d'un achat en Afrique ou en France.

Un témoignage marquant est celui de Fatou Koné, une Ivoirienne vivant en France, qui rêvait d'acheter un terrain à Abidjan mais craignait les arnaques. Grâce à MYSOA, elle a pu réserver son terrain en toute sécurité, et pourra suivre chaque étape via la plateforme et finaliser l'acquisition sans se déplacer. Aujourd'hui, elle nous recommande à toute sa communauté !

Vous avez mentionné une série de conférences dans les capitales européennes. Quelles seront les grandes lignes de ces événements et leur objectif ?

Les conférences MYSOA Tour dans les capitales européennes ont pour objectif de sensibiliser et accompagner la diaspora africaine dans son projet immobilier, en mettant l'accent sur l'accessibilité, la transparence et la sécurisation des transactions.

Objectifs :

- Informer sur les opportunités immobilières en Afrique et en France.
- Expliquer le fonctionnement de MYSOA et ses garanties anti-arnaques.
- Présenter des offres exclusives et financements adaptés.
- Faciliter les échanges avec notaires, promoteurs et experts du secteur.

Ces événements seront des moments clés de proximité avec la diaspora pour répondre à

leurs interrogations et les aider à concrétiser leur projet immobilier.

Quels sont vos plans pour étendre Mysoa à d'autres pays africains ou à d'autres diasporas dans le futur ?

MYSOA a une vision ambitieuse d'expansion pour répondre aux besoins croissants des diasporas africaines à travers le monde.

Expansion en Afrique

Nous prévoyons d'étendre notre présence dans plusieurs pays stratégiques où la demande en immobilier est forte, notamment le Sénégal, le Cameroun, la RDC, le Ghana et le Nigeria. L'objectif est de sécuriser l'accès à la propriété pour les diasporas de ces pays en collaborant avec des promoteurs et notaires locaux.

Extension vers d'autres diasporas

Au-delà de l'Afrique, MYSOA vise à proposer des solutions aux diasporas caribéennes et maghrébines ayant les mêmes défis d'investissement immobilier à distance.

Notre mission : rendre l'investissement immobilier international plus accessible, fiable et fluide pour tous !

Travaillez-vous sur de nouvelles fonctionnalités ou services à intégrer prochainement sur la plateforme ?

MYSOA innove avec de nouvelles fonctionnalités pour simplifier et sécuriser l'investissement immobilier. Financement intégré avec des banques partenaires, suivi en temps réel des acquisitions, marketplace de services pour la construction et la gestion, chatbot IA pour accompagner les clients, et programme de fidélité & parrainage. Notre objectif ? Offrir une expérience fluide et transparente à la diaspora africaine pour investir en toute confiance !

**MYSOA A
UNE VISION
AMBITIEUSE
D'EXPANSION
POUR
RÉPONDRE
AUX BESOINS
CROISSANTS
DES DIASPORAS
AFRICAINES À
TRAVERS LE
MONDE.**



Vous êtes lauréate de la 4e promotion du programme French Tech Tremplin Incubation. Comment ce soutien a-t-il contribué au développement de Mysoa ?

Être lauréate de la 4e promotion du programme French Tech Tremplin Incubation a été un véritable accélérateur pour MYSOA.

Grâce à cet accompagnement, nous avons bénéficié :

- D'un incubateur structurant (Les Premières Nouvelle-Aquitaine), qui nous aide à affiner notre stratégie et notre business model.
- D'un réseau d'experts et mentors pour accélérer notre développement.
- D'un financement essentiel via la BPI pour renforcer notre plateforme digitale.

Ce programme nous a permis de consolider notre vision et d'accélérer notre mission.

En tant qu'Ivoirienne résidente à Bordeaux, quels défis spécifiques avez-vous rencontrés pour concilier votre double culture dans la création et la gestion de Mysoa ?

Créer MYSOA en tant qu'Ivoirienne résidant à Bordeaux a été un défi passionnant, mêlant double culture et double marché.

En vivant en France, j'ai perçu les blocages des diasporas africaines face à l'investissement immobilier en Afrique : manque de transparence, difficulté d'accès au financement, insécurité foncière.

Il a fallu concilier les standards français en tech & business avec les réalités du marché africain, où les pratiques et réglementations varient énormément.

Trouver les bons partenaires en Afrique et en France (banques, notaires, promoteurs) et bâtir un réseau solide pour crédibiliser notre

solution.

Cette double culture est finalement une force : elle m'a permis de développer une approche hybride et innovante, pensée pour répondre aux besoins de la diaspora avec des solutions concrètes et sécurisées !

Comment imaginez-vous Mysoa dans cinq ans ? Quelle serait pour vous la définition du succès de cette plateforme ?

Dans 5 ans, MYSOA sera la référence de l'investissement immobilier pour la diaspora africaine. Présent dans plusieurs pays, avec un accès facilité au financement, une plateforme optimisée intégrant l'IA et la blockchain pour sécuriser les transactions, et un écosystème complet incluant achat, construction et gestion locative.

Le succès ? Permettre à chaque membre de la diaspora d'investir sereinement, sans crainte d'arnaque, et de bâtir un patrimoine durable.

Quel impact espérez-vous avoir sur la diaspora africaine avec cette initiative ?

Avec MYSOA, notre ambition est d'avoir un impact transformateur sur la diaspora africaine en démocratisant l'accès à la propriété et en sécurisant les investissements immobiliers.

Autonomisation financière : Permettre aux diasporas de bâtir un patrimoine immobilier stable sans risques d'arnaques.

Simplification des démarches : Une plateforme digitale intuitive, sécurisée et accessible depuis l'étranger.

Création de valeur en Afrique : Stimuler l'économie locale en favorisant l'investissement structuré.

Notre objectif ? Que chaque membre de la diaspora puisse investir sereinement et contribuer au développement du continent !

Selon vous, comment les solutions numériques peuvent-elles transformer le secteur immobilier en Afrique ?

Les solutions numériques sont une révolution pour le secteur immobilier en Afrique, en apportant transparence, accessibilité et sécurité aux investisseurs, notamment la diaspora.

Dématérialisation des processus : Achat, financement et gestion de biens accessibles 100 % en ligne, sans déplacement.

Sécurisation des transactions : Blockchain, IA et contrats digitaux réduisent les fraudes et garantissent la conformité légale.

Accès élargi au marché : Les Plateformes comme MYSOA connectent directement la diaspora aux offres certifiées, simplifiant l'investissement immobilier.

Le numérique est l'avenir du marché immobilier africain, rendant l'investissement plus simple, rapide et sécurisé !

Quels conseils donneriez-vous aux jeunes entrepreneurs, notamment ceux de la diaspora, qui souhaitent se lancer dans des projets tournés vers l'Afrique ?

Entreprendre en Afrique depuis la diaspora est une aventure stimulante, mais qui nécessite préparation et stratégie. La première étape est de bien comprendre le marché, en identifiant les besoins réels et en testant son projet avant de se lancer pleinement. L'adaptabilité est essentielle pour réussir sur un marché en constante évolution.

Ensuite, s'entourer des bons partenaires est un levier de succès. Collaborer avec des banques, notaires, promoteurs et investisseurs fiables permet de sécuriser son projet et de bénéficier d'un accompagnement stratégique.

Le numérique joue un rôle clé dans cette transformation. En s'appuyant sur des solutions digitales, les entrepreneurs peuvent dépasser les barrières géographiques, faciliter l'accès à leurs services et automatiser certains processus.

La sécurisation des transactions est également primordiale. En mettant en place des mécanismes de transparence et d'accompagnement juridique, il devient possible de bâtir une relation de confiance avec ses clients et partenaires.

Enfin, la persévérance et la flexibilité sont des qualités essentielles pour entreprendre en Afrique. Ce marché regorge d'opportunités, mais il faut être prêt à surmonter des défis, s'adapter aux réalités locales et ajuster sa stratégie en fonction des retours du terrain.

Avec une vision claire, une approche digitale et un réseau solide, les entrepreneurs de la diaspora peuvent jouer un rôle clé dans le développement du continent !

Si vous aviez un message à adresser à la diaspora africaine concernant l'investissement immobilier, quel serait-il ?

«Diaspora africaine, il est temps de bâtir votre avenir !»

L'investissement immobilier est bien plus qu'un projet, c'est un levier puissant pour sécuriser votre patrimoine et participer au développement du continent. Trop souvent freinés par la distance, le manque de transparence ou la peur des arnaques, nombreux sont ceux qui hésitent à franchir le pas.

Aujourd'hui, des solutions existent pour investir sereinement et en toute sécurité, sans intermédiaires douteux. MYSOA vous accompagne, en garantissant des transactions fiables et accessibles. Prenez part à cette dynamique et faites de l'Afrique un terrain d'opportunités pour tous !



Où et comment les intéressés peuvent-ils accéder à Mysoa et commencer à utiliser la plateforme ?

Les intéressés peuvent accéder à MYSOA directement via notre plateforme en ligne :

Site web : www.mysoa.com

Inscription rapide : Création de compte en quelques clics pour accéder aux offres.

Exploration des biens : Parcourir les terrains et propriétés disponibles avec toutes les informations nécessaires.

Réservation & paiement sécurisé : Options d'achat en cash ou en échelonnement avec accompagnement juridique.

Accompagnement personnalisé : Nos experts sont disponibles pour conseiller et guider chaque investisseur.

Commencez dès aujourd'hui et concrétisez votre projet immobilier en toute sérénité avec MYSOA !

**DANS 5 ANS,
MYSOA SERA LA
RÉFÉRENCE DE
L'INVESTISSEMENT
IMMOBILIER POUR
LA DIASPORA
AFRICAINNE**

MORGAN HANIN ET TRIGGER'S REPORTS : UNE RÉVOLUTION TECHNOLOGIQUE POUR ANTICIPER LES INONDATIONS

Face aux défis du changement climatique et à l'augmentation des risques d'inondation, Trigger's Reports, entreprise spécialisée dans l'analyse d'imageries satellites, innove en lançant une nouvelle fonctionnalité dédiée à la gestion proactive des risques hydrologiques. Rencontre avec son fondateur, Morgan Hanin, qui nous éclaire sur cette avancée majeure.



MORGAN HANIN

(CEO Trigger's Reports)

Morgan Hanin, pouvez-vous nous présenter Trigger's Reports et sa mission ?

Trigger's Reports est une entreprise technologique spécialisée dans l'exploitation des données satellitaires pour fournir des solutions concrètes aux défis environnementaux. Nous transformons la puissance de l'imagerie satellite en informations actionnables pour les gouvernements, entreprises et ONG. Notre mission est d'aider à mieux comprendre, anticiper et répondre aux catastrophes naturelles, notamment les inondations, qui deviennent de plus en plus fréquentes et dévastatrices.

Votre nouvelle innovation marque-t-elle une rupture avec les méthodes traditionnelles de gestion des inondations ?

Oui, totalement. Jusqu'à présent, la gestion des inondations reposait en grande partie sur des données historiques et des prévisions météorologiques qui, bien qu'utiles, restent limitées en précision et en réactivité. Nous proposons une approche différente : grâce aux images satellitaires haute résolution et à l'intelligence artificielle, nous pouvons surveiller en temps réel les

zones à risque, anticiper les évolutions et fournir des rapports automatisés aux décideurs. Cette transition d'une gestion réactive à une gestion proactive est essentielle pour sauver des vies et protéger les infrastructures.

Comment fonctionne concrètement cette nouvelle fonctionnalité ?



Nous avons intégré notre solution dans deux outils phares : Triggers Sat et Climascope.

Triggers Sat permet une surveillance en temps réel des zones inondables grâce à des images mises à jour régulièrement.

Climascope analyse les tendances climatiques à long terme et fournit des scénarios d'évolution du risque hydrologique.

Les utilisateurs peuvent accéder à des cartes interactives, superposer différentes données (topographie, précipitations, zones habitées, etc.) et intégrer ces informations dans leurs plans d'urgence. En quelques clics, ils obtiennent une analyse détaillée qui facilite une prise de décision rapide et efficace.

Quels sont les principaux bénéficiaires de cette innovation ?

Nos solutions s'adressent à un large spectre d'acteurs :

Les gouvernements et municipalités, qui doivent anticiper les crises et organiser les secours.

Les entreprises, notamment celles du secteur de la construction et des assurances, qui ont besoin d'évaluer les risques pour protéger leurs infrastructures et actifs.

Les ONG et organisations humanitaires, qui interviennent en amont et en aval des catastrophes pour protéger les populations vulnérables.

Quels défis avez-vous rencontrés en développant cette technologie ?

L'un des principaux défis a été d'assurer une précision maximale des données tout en garantissant leur accessibilité et leur interprétation facile. L'information satellitaire brute est complexe, et notre objectif était de la rendre intelligible pour des décideurs qui ne sont pas forcément des experts en

géospatial. Nous avons donc mis l'accent sur l'ergonomie et l'automatisation des analyses pour proposer un outil intuitif et puissant.

Comment voyez-vous l'avenir de Trigger's Reports et du secteur de l'imagerie satellitaire en Afrique ?

L'Afrique est un terrain propice à l'innovation technologique, notamment dans la gestion des risques environnementaux. Avec le changement climatique, les besoins en outils de surveillance et d'anticipation vont exploser. Chez Trigger's Reports, nous voulons aller encore plus loin en intégrant de l'intelligence artificielle pour affiner nos prévisions et en développant des partenariats stratégiques avec des institutions publiques et privées.

Notre ambition est de devenir un acteur incontournable de la gestion des catastrophes naturelles sur le continent et bien au-delà.

Un dernier mot pour les entrepreneurs et innovateurs africains ?

L'innovation est une réponse aux défis de notre époque. Chaque problème est une opportunité de créer une solution impactante. Il faut oser expérimenter, tester et améliorer sans cesse. L'Afrique a un immense potentiel en matière de technologies et d'entrepreneuriat, et nous avons un rôle à jouer dans la transformation du continent.

Avec cette avancée technologique, Trigger's Reports se positionne comme un acteur clé dans la gestion des risques climatiques en Afrique et au-delà. Une innovation qui rappelle combien la technologie peut être un puissant levier pour anticiper, protéger et sauver des vies.

CI20 STARTUP MEET LANCEMENT OFFICIELLE DES ACTIVITÉS DU CI20, LE PATRONAT DES STARTUP IVOIRIENNES

À l'occasion du CI20 Startup Meet, tenu le 31 janvier 2025 à Abidjan, la faitière des startups ivoiriennes a officiellement présenté les 20 nouvelles entreprises qui intègrent son réseau. Cet événement, marquant une étape clé sous la présidence d'Alex Degny, a permis de dévoiler une vision renouvelée pour structurer et dynamiser l'écosystème entrepreneurial en Côte d'Ivoire.

Le CI20, autrefois perçu comme un groupement d'entrepreneurs innovants, évolue aujourd'hui pour devenir une véritable force de proposition et un catalyseur pour toutes les startups ivoiriennes, qu'elles soient technologiques ou issues d'autres secteurs.

L'un des moments forts de cette première édition du CI20 Startup Meet a été la signature de plusieurs partenariats clés avec des acteurs internationaux :

- La French Tech Abidjan
- La Chambre de commerce et d'industrie Côte d'Ivoire-Tunisie
- La MDE Business School





A photograph of three young African professionals in a meeting. A man in a maroon blazer stands in the center, gesturing with his hands as he speaks to two seated colleagues, a man in a red polo shirt on the left and a woman in a white top on the right. They are in a modern office setting with a colorful abstract painting in the background.

5 HABITUDES ESSENTIELLES POUR LES ENTREPRENEURS AFRICAINS

L'entrepreneuriat en Afrique est une aventure exaltante, mais semée d'embûches. Entre le manque de financements, l'instabilité économique et les défis liés à l'innovation, les entrepreneurs africains doivent développer des stratégies solides pour réussir. Cependant, au-delà des compétences techniques et des opportunités, le mode de vie joue un rôle déterminant dans la réussite d'un entrepreneur. Voici cinq habitudes essentielles qui peuvent faire la différence.

Développer une discipline de fer

L'Afrique est un terrain d'opportunités, mais aussi d'incertitudes. Pour naviguer dans cet environnement, l'autodiscipline est essentielle. Il ne suffit pas d'avoir une idée brillante, encore faut-il être rigoureux et organisé.

Conseils pratiques :

- Mettez en place une routine quotidienne : Fixez des plages horaires pour la prospection, le développement produit et la gestion des finances.
- Utilisez des outils de gestion comme Trello, Notion ou Asana pour structurer votre travail.
- Apprenez à dire non aux distractions et aux sollicitations inutiles.

Exemple inspirant : Tony Elumelu, magnat nigérian de la finance et fondateur de la Tony Elumelu Foundation, prône la discipline et la constance comme des piliers du succès entrepreneurial.

Apprendre à gérer le stress et l'incertitude

L'Afrique est un marché dynamique, mais imprévisible. Fluctuations monétaires, instabilité politique, coupures d'électricité... un entrepreneur doit savoir s'adapter et garder son sang-froid face aux imprévus.

Stratégies à adopter :

- Pratiquez la pleine conscience ou la méditation pour renforcer votre résilience mentale.
- Ne dramatisez pas les échecs, tirez-en des leçons et rebondissez rapidement.
- Entourez-vous d'un réseau de soutien : entrepreneurs, mentors, amis... l'isolement tue plus d'entreprises que la concurrence !

Citation inspirante : « La résilience est la clé du succès en Afrique. Il ne s'agit pas de ne pas tomber, mais de se relever plus vite que les autres. »
– Strive Masiyiwa, fondateur d'Econet Wireless.

Maîtriser l'Art du Networking Intelligent

En Afrique, le carnet d'adresses est aussi important que le business model. Beaucoup d'opportunités se débloquent grâce à une bonne connexion, un bon conseil ou une recommandation.

Astuces pour un networking efficace :

- Assistez aux événements tech et business de votre région (Gitex Africa, AfricaArena, Africa Tech Summit...).
- Intégrez des communautés

d'entrepreneurs comme Abidjanaise in Tech, Djamo Founders Club ou Seedstars Africa.

- Sur LinkedIn, partagez du contenu pertinent et interagissez avec des leaders du secteur.

Exemple inspirant : Rebecca Enonchong, fondatrice d'AppsTech, attribue une grande partie de son succès à son réseau professionnel solide et actif.

Gérer son temps comme un investissement

Le temps est la ressource la plus précieuse d'un entrepreneur, bien plus que l'argent. Les mauvais choix de gestion du temps coûtent souvent plus cher qu'une erreur financière.

Méthodes pour optimiser son temps :

- La règle des 80/20 (Pareto) : 20 % de vos actions génèrent 80 % de vos résultats. Identifiez et maximisez ces 20 %.
- Bloquez du temps pour la réflexion stratégique : Chaque semaine, réservez 1 à 2 heures pour analyser vos progrès et ajuster votre plan d'action.
- Apprenez à déléguer : Engagez des freelances ou formez une équipe pour ne pas tout faire seul.

Outil recommandé : L'application RescueTime vous aide à analyser où part votre temps et à ajuster vos priorités.

Adopter une mentalité de croissance et d'apprentissage permanent

Les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui n'arrêtent jamais d'apprendre. Dans un continent où le digital transforme les modèles économiques à une vitesse folle, il est vital de rester informé et adaptable.

Comment cultiver cet état d'esprit ?

- Lisez des livres et écoutez des podcasts sur le business et l'innovation africaine. Exemples : «The Prosperity Paradox» de Clayton Christensen ou «Made in Africa» de Arkebe Oqubay.
- Suivez des formations en ligne sur Coursera, Udemy ou Google Africa Developer Program.
- Entourez-vous de personnes plus expérimentées que vous. Un bon mentor peut vous faire gagner 5 ans d'expérience en quelques conseils.

Exemple inspirant : Aliko Dangote, l'homme le plus riche d'Afrique, passe 25 % de son temps à apprendre en lisant et en rencontrant des experts.

–
Conclusion : L'entrepreneur africain du Futur

Être entrepreneur en Afrique exige bien plus qu'un bon produit ou service. Il faut un esprit structuré, une résilience à toute épreuve et une capacité à saisir les opportunités. En adoptant ces cinq habitudes, vous augmentez considérablement vos chances de réussite dans un environnement aussi compétitif que stimulant.

Et vous, quelle habitude souhaitez-vous intégrer en premier dans votre quotidien entrepreneurial ?

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 !

**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 !**



Awa Fofana

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

Bientôt disponible sur :



dioulatche.io | +225 27 22 304 866



LE FINANCEMENT DES STARTUPS AFRICAINES EN 2024, RÉGION PAR RÉGION

L'année 2024 a été marquée par des dynamiques contrastées en matière de financement des startups en Afrique. Alors que certaines régions ont su maintenir un certain niveau d'attractivité, d'autres ont subi des baisses significatives de leurs levées de fonds. L'Afrique de l'Est s'impose une fois de plus comme la région la plus financée, tandis que l'Afrique de l'Ouest a su rebondir, surpassant d'autres marchés en difficulté.

Ce dossier propose une analyse détaillée du financement des startups africaines en 2024, en mettant en lumière les disparités régionales, les tendances émergentes et les perspectives d'évolution.

1. L'AFRIQUE DE L'EST : LEADER DU FINANCEMENT POUR LA DEUXIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE

Avec 725 millions de dollars levés, l'Afrique de l'Est confirme son rôle moteur dans le financement des startups africaines. Même si cela représente une baisse de 18 % en glissement annuel, la région a capté un tiers des financements totaux en Afrique.

Le Kenya, locomotive de la région

Le Kenya, qui a attiré 638 millions de dollars (soit 88 % du financement régional et 29 % du total continental), s'impose comme le marché phare de 2024. Cette domination est principalement due aux levées de fonds de startups spécialisées dans les technologies climatiques, notamment d.light, SunCulture et Basigo, qui ont fortement contribué aux montants levés.

Une activité plus faible dans le reste de la région

Derrière le Kenya, la Tanzanie (53 millions de dollars) et l'Ouganda (19 millions de dollars) affichent des résultats modestes, respectivement aux 7e et 11e places du classement continental. D'autres pays comme le Rwanda, le Soudan et l'Éthiopie ont connu une activité limitée, sans transactions majeures enregistrées.

2. L'AFRIQUE DE L'OUEST : UNE REMONTÉE SPECTACULAIRE EN 2024

Avec 587 millions de dollars levés, l'Afrique de l'Ouest a progressé à la deuxième place du classement régional, après avoir été

reléguée à la quatrième place en 2023. Elle représente **27 % du financement total sur le continent, enregistrant une baisse modérée de -3 % en glissement annuel.

Le Nigéria : Un pilier toujours solide

Le Nigéria, qui a levé 400 millions de dollars, reste un marché clé, à égalité avec l'Égypte et l'Afrique du Sud en termes d'attractivité. Bien que les montants levés n'aient pas connu de croissance significative, le pays demeure un acteur incontournable du financement des startups africaines.

Une répartition plus équilibrée du financement

L'Afrique de l'Ouest est la région la plus diversifiée, avec quatre pays parmi les 10 premiers marchés africains :

- Ghana: 68 millions de dollars (6e place)
- Bénin: 50 millions de dollars (8e place)
- Côte d'Ivoire : 33 millions de dollars (9e place)
- Sénégal : 22 millions de dollars (10e place)

Grâce à ces performances, combinées à la stabilité du Nigéria, la région a su limiter l'impact de la crise du financement et conserver un niveau de financement soutenu.

3. L'AFRIQUE DU NORD : UNE FORTE CONTRACTION DU FINANCEMENT

L'Afrique du Nord a levé 478 millions de dollars en 2024, soit 22 % du total africain. Cependant, cette région a enregistré la plus forte baisse du continent (-35 % par rapport à 2023), en grande partie due à

la chute de -37 % des investissements en Égypte.

L'Égypte, un marché fragilisé

Bien que l'Égypte reste le leader régional, elle a capté 84 % des financements d'Afrique du Nord, un chiffre en nette diminution. Cette chute s'explique par une contraction des investissements et un accès plus restreint aux financements internationaux.

Le Maroc, une stabilité relative

Le Maroc, avec 70 millions de dollars levés, a mieux résisté que son voisin égyptien, mais son dynamisme n'a pas suffi à inverser la tendance régionale.

4. L'AFRIQUE AUSTRALE : UNE DÉPENDANCE EXCESSIVE À L'AFRIQUE DU SUD

L'Afrique australe a levé 397 millions de dollars en 2024, ce qui représente 18 % des financements africains. Cependant, cette région a subi une baisse de -36 % par rapport à 2023**, un déclin similaire à celui observé en Afrique du Nord.

Une forte concentration sur l'Afrique du Sud

L'Afrique du Sud a représenté 99,4 % des financements régionaux, captant quasiment tous les investissements en Afrique australe. Avec une baisse de -34 % en glissement annuel, cette dépendance excessive a rendu la région particulièrement vulnérable aux fluctuations du marché.

5. L'AFRIQUE CENTRALE : UNE QUASI-DISPARITION DU FINANCEMENT

L'Afrique centrale est la grande perdante de l'année 2024, avec seulement 5 millions de dollars levés, soit une chute vertigineuse 10 fois inférieure à 2023. Cette absence d'investissement montre que la région reste largement sous-financée, malgré son potentiel économique et démographique.

Conclusion: Une année de contrastes, mais des signes de résilience

L'année 2024 a été une année de transition pour le financement des startups africaines. Malgré une baisse globale des investissements (-25 % par rapport à 2023), plusieurs signaux positifs permettent d'envisager un rebond en 2025 :

- L'Afrique de l'Est reste le marché le plus attractif, malgré une baisse des financements.
- L'Afrique de l'Ouest a démontré une forte résilience, en regagnant la deuxième place grâce à une répartition plus équilibrée du financement.
- L'émergence de nouveaux hubs régionaux, notamment au Maroc et au Ghana, témoigne d'une diversification croissante des opportunités d'investissement.
- Les startups africaines continuent d'attirer des investisseurs, notamment dans les secteurs climatiques, fintech et deeptech, qui devraient jouer un rôle clé dans les années à venir.

Pour 2025, le défi sera de renforcer les écosystèmes locaux, attirer de nouveaux investisseurs et améliorer les conditions d'accès au financement, notamment pour les startups situées en dehors des grandes capitales économiques.

APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATION



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

Rejoignez-nous sur Telegram


Startup
médias



Rapport 2024

ANALYSE DU FINANCEMENT DES STARTUPS AFRICAINES





L'année 2024 a marqué un tournant dans le financement des startups africaines. Après une année 2023 marquée par un ralentissement du marché, le continent a enregistré 2,2 milliards de dollars levés en fonds propres, en dette et en subventions. Bien que ce chiffre représente une baisse de 25 % par rapport aux 2,9 milliards de dollars levés en 2023, plusieurs indicateurs montrent que l'écosystème africain reste résilient et capable de rebondir.

Dans ce rapport, nous analysons les tendances clés qui ont marqué le financement des startups africaines en 2024, les facteurs expliquant cette baisse relative et les raisons d'un optimisme prudent pour l'année à venir.

1. UN RALENTISSEMENT GLOBAL, MAIS DES SIGNAUX POSITIFS

Si l'on considère uniquement les chiffres, 188 startups ont levé 1 million de dollars ou plus en 2024, soit seulement 10 % de moins qu'en 2023. Par ailleurs, 22 sorties d'investissement ont été rendues publiques, contre 20 en 2023, indiquant un dynamisme toujours présent dans les fusions et acquisitions.

Le ralentissement observé s'explique principalement par un début d'année particulièrement faible, avec moins de 800 millions de dollars levés au premier semestre, soit la plus faible performance semestrielle depuis 2020. Toutefois, cette tendance s'est inversée au second semestre, avec une hausse de 80 % par rapport aux six premiers mois de l'année et 1,4 milliard de dollars levés, faisant de cette période la deuxième meilleure performance depuis mi-2022, au début de l'« hiver du financement ».

Deux méga-transactions majeures ont

particulièrement marqué la fin d'année : les levées de fonds de Moniepoint et Tyme Group, qui ont fait émerger deux nouvelles licornes africaines, les premières depuis début 2023.

2. LA DETTE EN BAISSÉ, LES CAPITAUX PROPRES PLUS STABLES

L'une des grandes différences entre 2023 et 2024 concerne la part des financements par emprunt. Alors que 2023 avait été surnommée « l'année de la dette », avec 38 % des financements globaux sous forme de prêts, ce chiffre est descendu à 30 % en 2024, traduisant une réduction de -40 % des financements par emprunt.

En revanche, les levées de fonds propres se sont mieux maintenues, avec 1,5 milliard de dollars levés, soit une baisse de seulement -11 % par rapport aux 1,7 milliard de dollars de 2023. Après une année 2023 où les investissements en capital avaient chuté de -57 % en glissement annuel, cette stabilisation est un signal encourageant pour les startups africaines en quête de financement.

3. PERSPECTIVES POUR 2025 : VERS UN REBOND DURABLE ?

Malgré la baisse globale des montants levés en 2024, plusieurs indicateurs suggèrent une reprise progressive du financement des startups africaines :

- Un second semestre dynamique, montrant un retour de la confiance des investisseurs.
- La résilience du capital-investissement, qui semble se stabiliser après une chute brutale en 2023.
- L'émergence de nouvelles licornes, preuve que l'innovation africaine attire toujours des financements conséquents.
- Des opportunités de croissance dans des secteurs clés comme la fintech, l'intelligence artificielle et les énergies renouvelables.

Si la baisse de l'endettement a freiné la dynamique du financement en 2024, elle pourrait être une bonne nouvelle à long terme, permettant aux startups africaines de se recentrer sur des levées de fonds en equity plus solides et mieux structurées.

Alors que nous entrons en 2025, l'enjeu pour les startups sera de convaincre les investisseurs que l'Afrique reste une terre d'opportunités, en mettant en avant des modèles économiques solides et des perspectives de rentabilité claires.



REJOIGNEZ NOUS SUR TELEGRAM



Communauté Telegram Techpulse

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



BILAN ANNUEL 2024 DE LA SGCI : UNE PERFORMANCE SOLIDE ET DURABLE

La Société Générale Côte d'Ivoire (SGCI) affiche des résultats annuels 2024 solides, confirmant sa position parmi les leaders du secteur bancaire en Côte d'Ivoire. Avec une croissance soutenue de ses principaux indicateurs financiers, la banque continue de jouer un rôle clé dans le financement de l'économie ivoirienne.



DES INDICATEURS FINANCIERS EN PROGRESSION

Croissance des crédits et des dépôts

En 2024, les crédits nets à la clientèle atteignent 2 474 604 millions de FCFA, illustrant l'engagement de la SGCI à accompagner les particuliers et les entreprises dans leurs projets. Parallèlement, les dépôts de la clientèle s'élèvent à 2 747 507 millions de FCFA, témoignant de la confiance renouvelée des clients envers la banque.

Résultat net et rentabilité

Avec un résultat net de 101 228 millions de FCFA, la SGCI maintient une rentabilité solide, soutenue par une gestion rigoureuse et une dynamique commerciale efficace. Le Produit Net Bancaire (PNB), qui reflète la performance des activités bancaires, atteint 263 207 millions de FCFA, confirmant la robustesse du modèle économique de la banque.

Un total bilan en croissance

Le total bilan s'établit à 3 614 195 millions de FCFA, illustrant la solidité financière de l'institution et sa capacité à répondre aux besoins de financement de l'économie ivoirienne.

UN ENGAGEMENT FORT ENVERS LES ACTIONNAIRES

Les actionnaires de la SGCI bénéficient d'un dividende brut par action de 1 863

FCFA, confirmant la volonté de la banque de partager sa performance avec ses investisseurs.

Le coefficient d'exploitation, qui mesure l'efficacité de gestion, s'établit à 37,9%, un niveau compétitif qui traduit une maîtrise des coûts et une optimisation des ressources.

UNE FORTE DYNAMIQUE COMMERCIALE

Avec 398 274 clients actifs, la SGCI poursuit sa stratégie d'expansion et de fidélisation, en offrant des solutions bancaires adaptées aux besoins des particuliers et des entreprises.

Le ratio prêts/dépôts de 90,1% témoigne d'une allocation efficace des ressources, garantissant un équilibre entre financement des crédits et gestion des dépôts.

PERSPECTIVES ET AMBITIONS

Forte de ces performances, la SGCI entend poursuivre son développement en 2025 avec une stratégie axée sur l'innovation digitale, la diversification de son offre et un accompagnement renforcé des PME et des grands comptes.

Ces résultats démontrent une fois de plus que la Société Générale Côte d'Ivoire reste un acteur clé du secteur bancaire ivoirien, engagé dans une dynamique de croissance durable et inclusive.



MARKETING D'INFLUENCE

STARTUP, COMMENT COLLABORER AVEC LES INFLUENCEURS POUR BOOSTER VOTRE VISIBILITÉ

Le marketing d'influence s'impose aujourd'hui comme un levier incontournable pour les entreprises souhaitant accroître leur visibilité et atteindre leur audience cible de manière plus authentique. À l'ère du numérique, les startups africaines ont

tout intérêt à exploiter cette stratégie pour se démarquer et renforcer leur notoriété. Collaborer avec un influenceur ne se résume pas à un simple placement de produit, mais nécessite une approche stratégique et des partenariats bien pensés.

POURQUOI LES STARTUPS AFRICAINES DOIVENT MISER SUR LE MARKETING D'INFLUENCE ?

Avec la montée en puissance des réseaux sociaux, les consommateurs se fient de plus en plus aux recommandations des créateurs de contenu qu'ils suivent quotidiennement. En Afrique, où le bouche-à-oreille joue un rôle central dans les décisions d'achat, s'associer à un influenceur crédible peut s'avérer plus efficace qu'une campagne publicitaire classique. Que ce soit pour promouvoir une application fintech, une marque de cosmétiques locale ou une plateforme e-commerce, l'impact du marketing d'influence est indéniable.

Toutefois, réussir une campagne d'influence ne s'improvise pas. Il est crucial de collaborer avec des personnalités dont l'audience correspond aux valeurs et aux objectifs de la marque. Heureusement, plusieurs stratégies existent pour établir des partenariats gagnants avec les influenceurs.

10 IDÉES DE COLLABORATIONS ENTRE STARTUPS ET INFLUENCEURS

1. SPONSORISER UNE SÉRIE DE VIDÉOS

Plutôt que de payer pour une publication unique, envisagez de sponsoriser une série de vidéos sur YouTube, Instagram ou TikTok. Par

exemple, une startup spécialisée dans l'agriculture durable pourrait sponsoriser une web-série documentant l'évolution d'une ferme urbaine. Cela permet de créer un storytelling engageant qui fidélise l'audience.

2. CO-CRÉATION DE PRODUITS ET SERVICES

Les influenceurs ont une communauté fidèle qui leur fait confiance. Impliquer un créateur de contenu dans la conception d'un produit ou d'un service peut renforcer l'engagement des consommateurs. Une marque de vêtements pourrait ainsi collaborer avec un influenceur mode pour lancer une collection capsule exclusive.

3. ORGANISER DES EXPÉRIENCES IMMERSIVES ET ÉVÉNEMENTS EXCLUSIFS

Un influenceur peut être invité à animer un atelier, une conférence ou une masterclass pour mettre en avant une marque de manière interactive. Ces événements, qu'ils soient physiques ou en ligne, génèrent du contenu authentique et engageant, amplifié par la communauté de l'influenceur.

4. CRÉER UNE SÉRIE DE PODCASTS COLLABORATIFS

Les podcasts sont un excellent moyen de partager du contenu de valeur et d'instaurer un lien de proximité avec l'audience. Une startup tech pourrait inviter des influenceurs spécialisés en innovation pour discuter des tendances du numérique en Afrique.

5. LANCER UN CONCOURS AVEC UN INFLUENCEUR

Organiser un jeu-concours en partenariat avec un influenceur permet d'attirer de nouveaux clients et d'élargir la portée de la marque. Par exemple, une startup de livraison pourrait offrir des bons d'achat aux abonnés d'un influenceur lifestyle.

6. ACHETER UN ENCART PUBLICITAIRE SUR LE BLOG D'UN INFLUENCEUR

Placer une publicité sur un blog populaire garantit un trafic qualifié et crédible. Cette technique est particulièrement efficace dans les secteurs où l'expertise est un facteur clé, comme la finance ou l'éducation en ligne.

7. PROPOSER UN POST SPONSORISÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Un simple post Instagram ou une vidéo TikTok bien pensée peut booster la visibilité d'une startup. Cette approche est particulièrement adaptée aux entreprises de e-commerce et aux services numériques.

8. OFFRIR DES CADEAUX AUX INFLUENCEURS

Envoyer un produit en cadeau à un influenceur peut lui donner envie de partager spontanément son avis avec sa communauté. Cette approche fonctionne bien avec les créateurs de contenu qui aiment tester et recommander des produits.

9. PUBLIER UN ARTICLE

SUR LE BLOG D'UN INFLUENCEUR

Être mentionné dans un article rédigé par un influenceur apporte de la crédibilité et améliore le référencement naturel d'une startup. C'est une technique efficace pour attirer du trafic qualifié sur son site web.

10. INVITER UN INFLUENCEUR À ÉCRIRE UN ARTICLE SUR LE BLOG DE LA STARTUP

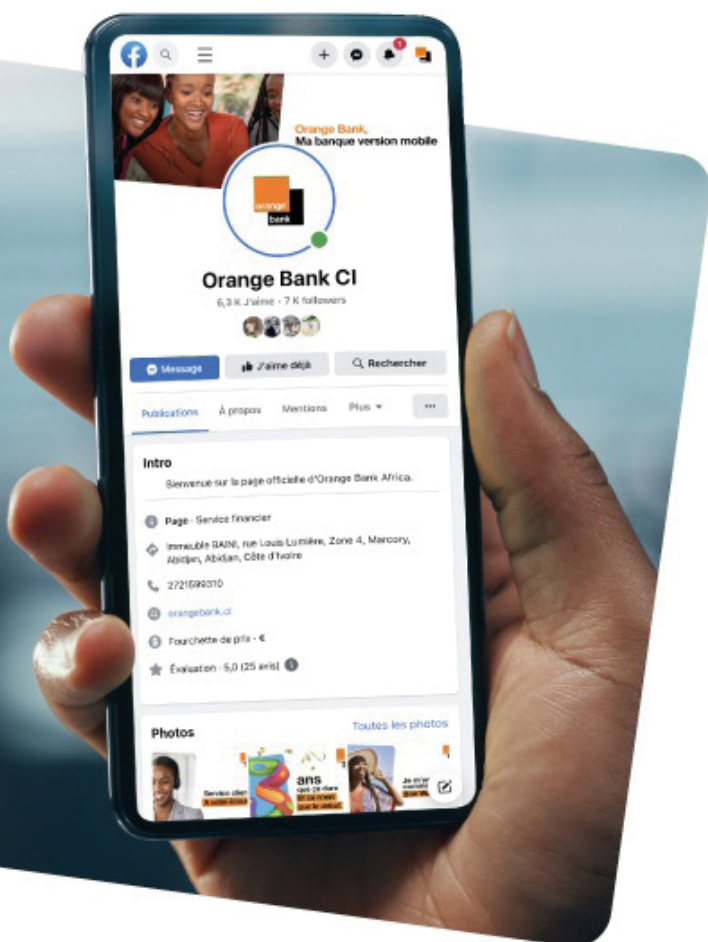
Proposer une tribune sur le blog de l'entreprise à un influenceur est une stratégie gagnante pour bénéficier de sa notoriété et attirer son audience vers la marque.

VERS UN MARKETING D'INFLUENCE PLUS STRUCTURÉ EN AFRIQUE

Le marketing d'influence en Afrique est encore en pleine évolution, mais il devient un atout stratégique pour les startups. De plus en plus de créateurs de contenu émergent sur le continent, couvrant divers secteurs allant de la tech à la beauté en passant par l'entrepreneuriat. Pour maximiser l'impact d'une collaboration, il est essentiel d'établir un partenariat sur le long terme, basé sur la confiance et des objectifs communs.

Les marques africaines ont donc une opportunité unique d'exploiter le pouvoir des influenceurs pour renforcer leur visibilité et leur croissance. Alors, prêtes à intégrer le marketing d'influence dans votre stratégie digitale ?

Orange Bank Africa - Société anonyme - Siège Social : Marcory Zone 4, Rue Louis Lumière Immeuble BANI, +229 221 00000 0000



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

