Stup
INNOVATION
#35
Mars 2025
Interview avec
STÉPHANIE ASSI
Fondatrice de Meraky Tech
L'AFRIQUE EST UN LABORATOIRE D'INNOVATION UNIQUE
DOSSIER : 8 MARS : JOURNÉE INTERNATIONALE DES DROITS DES FEMMES – OÙ EN EST L'AFRIQUE ? - COMMUNICATION & MARKETING : COMMENT MONÉTISER UN SITE INTERNET EN 2025 ? - INNOVATION : DOSSIER COMPLET : LE NEW DEAL TECHNOLOGIQUE DU SÉNÉGAL

SOMMAIRE

EDITO 3

START'UP L'ACTU 4

LUCARNE 6

FOCUS 8

INNOVATION 13

EVEN'UP 17

FILE'UP 20

STARTUP REPPORT 26

MA BANQUE ET MOI 30

COMMUNICATION & MARKETING 32

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

MARS 2025 : LES FEMMES AU CŒUR DE L'INNOVATION ET DE LA TRANSFORMATION DIGITALE

Mars est un mois particulier. Il porte en lui une symbolique forte, celle du 8 mars, la Journée internationale des droits des femmes. Un jour de célébration, certes, mais surtout un moment de réflexion et d'action pour accélérer l'inclusion des femmes dans tous les secteurs, et en particulier dans la tech et l'innovation en Afrique. Dans ce numéro, nous mettons en lumière Stéphanie Assi, une pionnière du numérique en Côte d'Ivoire, qui incarne cette nouvelle génération de femmes qui osent, innovent et transforment l'écosystème technologique africain. À travers Meraky Tech, elle démontre que la technologie est un levier puissant pour répondre aux défis locaux et que l'IA, loin d'être une menace, est un formidable outil pour améliorer la productivité et l'impact des entreprises africaines. L'Afrique est en pleine mutation numérique. Malgré une légère baisse des levées de fonds (-11% en 2024), l'écosystème startup continue de croître avec une augmentation de +62% des financements depuis 2020. Ce paradoxe met en évidence un fait : l'innovation africaine ne s'essouffle pas, elle s'adapte, résiste et se structure. Et les femmes ont un rôle crucial à jouer dans cette transformation. Pourtant, elles restent sous-représentées dans la tech et l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, l'enjeu n'est plus de prouver que les femmes ont leur place dans le numérique, mais de créer les conditions pour qu'elles puissent y évoluer sans barrières. Dans ce dossier spécial, nous donnons la parole à des femmes engagées qui, à travers leurs parcours et leurs initiatives, ouvrent la voie à une génération plus inclusive. Que ce soit dans l'entrepreneuriat, l'innovation ou la formation numérique, elles participent activement à bâtir l'Afrique technologique de demain. Nous abordons également des sujets clés qui marquent l'actualité du mois :
- Le New Deal Technologique» du Sénégal, une initiative ambitieuse pour numériser l'administration et booster la souveraineté numérique.
- Les levées de fonds en Afrique, avec des dynamiques contrastées selon les pays et secteurs.
- L'essor des fintechs africaines, qui continuent de transformer le paysage financier du continent.

Enfin, nous consacrons une large part de ce numéro à la monétisation du numérique. Comment les startups et médias en ligne peuvent-ils tirer profit de leurs plateformes en 2025 ? Quelles stratégies sont les plus efficaces pour générer des revenus durables? À l'ère du digital, il est impératif d'adopter des modèles économiques innovants pour garantir la pérennité des initiatives. Ce mois de mars est une invitation à l'audace et à l'action. Il est temps de dépasser les discours et d'implémenter des solutions concrètes pour un écosystème plus inclusif, plus innovant et plus performant.

Bonne lecture et excellente célébration du 8 mars à toutes et à tous !

START'UP L'ACTU

Start'Up Média
@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil | Services | Avis | Photos | Plus

J'aime déjà | Message

Articles

Voir tout

#LICENCIEMENT

Vendease a licencié 120 employés lors de sa deuxième série de suppressions d'emplois en cinq mois, alors qu'elle se restructure pour plus de rentabilité et cherche une prolongation de série A

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#GHANA

Le ministère des Communications du Ghana présentera au Parlement le projet de loi sur l'innovation et les startups , visant à créer un cadre juridique propice aux startups.

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

Le Nigeria poursuit Binance pour 79,5 milliards de dollars de pertes économiques et 2 milliards de dollars d'arriérés d'impôts, accusant la bourse d'évasion fiscale.

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
20 juillet, 21:18 ·

#KENYA

Le tribunal fiscal du Kenya a confirmé la décision de la KRA de classer les expéditions de vélos électriques d' Ebee Mobility comme des unités entièrement construites, augmentant ainsi sa charge fiscale .

Alerte s Voir tout

#FINANCEMENT

Dabchy a obtenu un financement de pré-série A mené par Janngo Capital et des investisseurs providentiels pour développer son marché de la mode d'occasion.

139 49 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#TECHNOLOGIE

BougeracquisEasy Carrosétend sa présence mondiale sur six continents, tout en intégrant les solutions technologiques de location de véhicules d'Easy Carros.

331 529 commentaires 7 partages

J'aime Commenter Partager

#IA

2PointZéroa acquisla société égyptienneMaseera Holdingpour étendre les services financiers basés sur l'IA, améliorant ainsi l'inclusion financière des communautés mal desservies.

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#FINANCEMENT

La startup SaaS basée en Égypte Qme a levé 3 millions de dollars de financement d'amorçage dirigé par AHOY des Émirats arabes unis pour améliorer sa plate-forme de file d'attente pilotée par l'IA.

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

Le fondateur de PayFast, Jonathan Smit, a investi dans VezoPay , une startup sud-africaine qui développe des bagues intelligentes pour les paiements par tap-and-go.

PayFast
A DPO Company

2 393 1 941 commentaires 21 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents

Votre commentaire...

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min ·

#FINTECH

Regulon , fintech KYC basée au Ghana , a rejoint Baobab Accelerator, obtenant un financement de 100 000 $ pour développer sa plateforme de conformité basée sur l'IA.

930 1 287 commentaires 5 partages

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
2 min ·

#LEVÉE DE FONDS

Groupe Dubizzle basé aux Émirats arabes unisa acquisla société égyptienneHatla2eepour renforcer sa présence automobile, en offrant une expérience d'achat et de vente de voitures transparente.

dubizzle

Nos start-up A la Une ce mois-ci

GAMBIE

HASSAN Y. JALLOW LANCE WAYCHIT, LA SOLUTION DE PAIEMENT POUR TOUS

Face aux défis de l'inclusion financière en Afrique, Waychit se positionne comme un acteur clé en offrant des solutions de paiement simples, innovantes et accessibles. Grâce à sa plateforme unique, l'entreprise accompagne les particuliers, les commerçants et les institutions dans leur transition vers une économie numérique. Dans cet entretien, découvrez comment Waychit révolutionne les transactions financières et accélère l'inclusion digitale sur le continent.

Fondée en 2022 par Hassan Y. Jallow, Waychit est une start-up gambienne basée à Brufut, qui ambitionne de simplifier les paiements pour les particuliers et les entreprises grâce à une solution numérique innovante. Avec son application mobile accessible sur iOS et Android, cette fintech émergente propose une gamme complète de services pour répondre aux besoins variés des utilisateurs.

MAROC

YOUSSEF JBEL L'EXPERT MAROCAIN QUI RÉVOLUTIONNE LA FORMATION NUMÉRIQUE AVEC NOWEDGE

L'univers de la formation en ligne connaît une transformation majeure grâce à des acteurs comme Youssef Jbel, co-fondateur et PDG de NowEdge. Cet expert marocain, fort d'une solide expérience en finance et en modélisation, repousse les limites de l'apprentissage en intégrant des approches interactives et immersives.

Fondée en 2020, NowEdge s'est rapidement positionnée comme une référence dans la gamification de la formation et l'onboarding digital. L'entreprise propose des solutions innovantes basées sur le storytelling rendant les parcours d'apprentissage plus engageants et stimulants. Grâce à cette approche, NowEdge transforme des formations parfois arides en véritables expériences immersives qui captivent les apprenants.

TUNISIE

WIEM BEN MAHMOUD VEUT REVOLUTIONNER L'ÉDUCATION AVEC KIDZRISE

Wiem Ben Mahmoud, entrepreneure technologique tunisienne, a su transformer sa passion pour l'éducation et l'innovation en une vision audacieuse à travers KidzRise, une start-up qu'elle a fondée en 2023.

En se consacrant à l'autonomisation des enfants âgés de 5 à 17 ans, KidzRise révolutionne l'apprentissage en exploitant le potentiel de l'intelligence artificielle pour identifier et développer les talents uniques de chaque enfant.

Au cœur de KidzRise se trouve une plateforme dotée d'un système de détection basé sur l'intelligence artificielle. Cet outil permet d'identifier les forces et les aptitudes spécifiques de chaque enfant, leur ouvrant la voie vers un apprentissage personnalisé. Grâce à des programmes d'apprentissage numérique, KidzRise aide les jeunes à transformer leurs talents en compétences pratiques et valorisables.

AFRIQUE DU SUD

KAZANG FACILITE L'ACCÈS À DIVERS SERVICES EN LIGNE VIA SON APPLICATION MOBILE

En Afrique du Sud, Kazang s'impose comme un levier essentiel pour moderniser les paiements et améliorer la fluidité des échanges commerciaux, tout en renforçant l'autonomie financière des petites entreprises.

Kazang est une solution fintech développée par une jeune pousse sud-africaine. Elle permet aux utilisateurs d'effectuer des transactions comme le paiement de factures, l'achat de temps d'antenne, l'envoi d'argent et la recharge de services numériques depuis son application mobile. La start-up basée à Cape Town, est dirigée par Martin Wright.

Interview avec

STÉPHANIE ASSI

FONDATRICE DE MERAKY TECH

UNE PIONNIÈRE DE LA TECH AFRICAINE AU SERVICE DE L'INNOVATION

Ingénieure logiciel, experte en intelligence artificielle et fondatrice de Meraky Tech, Stéphanie Assi est une figure incontournable de la transformation digitale en Afrique. Après un parcours académique aux États-Unis, elle décide de revenir en Côte d'Ivoire pour bâtir des solutions technologiques adaptées aux réalités africaines. De la traçabilité des anomalies bancaires à une plateforme d'e-learning, en passant par l'intégration de l'IA dans des outils de gestion, elle n'a cessé d'innover. Son engagement dans la communauté Abidjanaises In Tech et son rôle de mentor auprès des jeunes talents illustrent sa volonté de rendre la tech plus inclusive. Dans cette interview exclusive, elle partage son parcours, sa vision de l'avenir et les défis du secteur numérique africain

Stéphanie, pouvez-vous nous parler de ce qui vous a motivée à choisir une carrière dans la tech ?

J'aime dire que la tech m'a choisie avant que je ne la choisisse. Depuis toute petite, j'étais fascinée par les mécanismes invisibles qui font fonctionner les choses. Un jour, j'ai démonté le poste radio de mon père pour comprendre comment les voix pouvaient voyager à travers les airs. Bien sûr, je n'ai jamais réussi à le remonter, mais cette curiosité ne m'a jamais quittée. La tech, pour moi, c'est cette magie moderne qui donne vie aux idées et relie les gens au-delà des frontières. J'ai voulu en faire mon métier parce que j'y ai vu un outil puissant pour transformer des vies et résoudre des problèmes concrets.

Après vos études aux États-Unis, pourquoi avez-vous décidé de revenir et d'entreprendre en Afrique ?

Quand j'ai quitté Abidjan pour New York, j'avais soif d'apprendre et de découvrir le monde. Mais au fil des années, j'ai réalisé que ce que je cherchais n'était pas là-bas, mais ici, en Afrique. L'Afrique est une terre d'opportunités inexploitées, un continent où les besoins sont réels et les solutions technologiques peuvent avoir un impact direct sur des millions de vies. J'ai décidé de revenir parce que je voulais être actrice de cette transformation, apporter ma pierre à l'édifice et prouver que l'innovation n'a pas de frontière.

Meraky Tech s'impose aujourd'hui comme une digital factory innovante. Quelle est sa mission principale ?

Chez Meraky Tech, notre mission est simple : bâtir des solutions digitales qui répondent aux besoins spécifiques des entreprises africaines. Nous croyons que la technologie ne doit pas être un luxe, mais un levier d'inclusion et de croissance. Qu'il s'agisse de développement logiciel, de marketing digital ou d'outils CRM comme Meraky CRM, nous cherchons à démocratiser l'accès aux outils numériques et à accompagner nos clients dans leur transformation digitale.

LES FEMMES SONT SOUS-RE-PRÉSEN-TÉES DANS LA TECH. JE VEUX LEUR DIRE : VOUS AVEZ VOTRE PLACE ICI.

Votre entreprise a récemment lancé une plateforme de e-learning. En quoi se distingue-t-elle des solutions existantes ?

Meraky Learn est née d'un constat : les contenus éducatifs disponibles en ligne sont souvent déconnectés des réalités africaines. Notre plateforme propose des formations conçues par des experts africains, pour des apprenants africains. Le tout dans un environnement qui valorise les contextes locaux, avec des exemples et des cas pratiques tirés de la vie réelle. Nous intégrons également des fonctionnalités interactives et communautaires pour favoriser les échanges et l'entraide.

Comment votre expertise en intelligence artificielle s'intègre-t-elle dans vos projets ?

L'intelligence artificielle est au cœur de nos développements. Que ce soit dans Meraky CRM, où nous utilisons des algorithmes pour analyser les comportements clients et optimiser les processus commerciaux, ou dans Meraky Learn, où l'IA personnalise les parcours d'apprentissage en fonction des besoins de chaque utilisateur. Notre objectif n'est pas de remplacer l'humain, mais d'augmenter ses capacités et de rendre les entreprises plus performantes.

Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les entreprises tech africaines aujourd'hui ?

Les défis sont nombreux : infrastructures limitées, accès difficile au financement, et un écosystème parfois fragmenté. Mais le plus grand obstacle reste le manque de confiance. Beaucoup d'entreprises hésitent encore à adopter des solutions locales, pensant que l'innovation vient toujours d'ailleurs. C'est pourquoi nous travaillons sans relâche pour prouver que les solutions africaines peuvent être à la fois fiables, performantes et compétitives.

Selon vous, quelles sont les opportunités à saisir dans l'écosystème numérique africain ?

Les opportunités sont immenses. De la fintech à la santé numérique, en passant par l'agritech et l'éducation, chaque secteur offre des potentialités incroyables. Avec une population jeune, connectée et avide d'innovations, l'Afrique est un laboratoire d'expérimentation unique. Ceux qui sauront proposer des solutions adaptées, accessibles et inclusives participeront à écrire l'histoire numérique de ce continent.

Vous êtes très impliquée dans le réseau d'expertise Abidjanaises In Tech. Pourquoi cet engagement vous tient-il à cœur ?

Je suis convaincue que la tech doit être inclusive. Trop souvent, les femmes sont sous-représentées dans ce secteur. Rejoindre et soutenir Abidjanaises In Tech, c'est ma manière de dire aux jeunes filles : «Vous avez votre place ici. Osez, apprenez, créez.» Je veux qu'elles comprennent que la technologie n'est pas réservée à une élite, mais ouverte à toutes celles qui osent rêver et agir.

Le mentorat est une partie importante de votre travail. Selon vous, quels sont les besoins les plus urgents des jeunes talents tech en Côte d'Ivoire ?

Le premier besoin est l'accès à des formations pratiques et actualisées. Beaucoup de jeunes ont du potentiel, mais manquent de cadres d'apprentissage adaptés. Ensuite, il faut créer des ponts entre les talents et les entreprises. Chez Meraky Learn, nous travaillons justement à tisser ces liens pour que les connaissances acquises en ligne se traduisent par des opportunités concrètes.

Quel conseil donneriez-vous aux jeunes femmes qui souhaitent se lancer dans la tech et l'entrepreneuriat numérique ?

Osez vous lancer, même si vous avez peur. J'ai moi-même longtemps cru que je n'étais pas

légitime. Mais la passion et la détermination sont vos meilleures alliées. Entourez-vous de mentors, apprenez sans relâche et souvenez-vous que votre différence est votre force.

Où voyez-vous Meraky Tech dans cinq ans ? Quels sont les grands projets à venir ?

Dans cinq ans, je vois Meraky Tech comme un acteur incontournable de la transformation digitale en Afrique, avec des bureaux dans plusieurs pays et des solutions utilisées par des milliers d'entreprises. Nous travaillons actuellement sur des projets d'intégration de l'IA dans des secteurs comme l'agriculture et la santé, et préparons notre expansion en Guinée et au Sénégal.

Pensez-vous que l'intelligence artificielle peut jouer un rôle majeur dans la transformation digitale des entreprises africaines ? Si oui, comment ?

Absolument. L'IA offre des perspectives immenses, notamment pour optimiser les chaînes logistiques, améliorer les services financiers et rendre les services de santé plus accessibles. L'important est de développer des modèles qui tiennent compte des spécificités locales et des réalités du terrain.

Une innovation tech qui vous inspire ?

L'introduction de l'IA générative en 2024 est une innovation qui m'inspire profondément. Cette technologie a transformé de nombreux secteurs d'activité, de la santé à l'éducation, en passant par les services financiers. Je suis convaincue que l'Afrique a une opportunité unique d'adopter et de tirer parti de cette révolution technologique. Chez Meraky Tech, nous travaillons activement à développer nos propres agents IA et intégrons désormais des outils d'IA générative dans nos solutions pour permettre aux entreprises africaines d'améliorer leur compétitivité et d'innover dans leurs processus.

Un livre ou un podcast que vous recommandez aux entrepreneurs ?

«Think and Grow Rich» de Napoléon Hill. Un ouvrage intemporel qui rappelle que la réussite repose d'abord sur un état d'esprit déterminé et orienté vers l'action.

Le podcast «How I Built This» de Guy Raz est également une source d'inspiration inépuisable. Il met en lumière les parcours d'entrepreneurs du monde entier, avec leurs succès et leurs échecs, et prouve que derrière chaque entreprise florissante, il y a une histoire humaine de persévérance et d'audace.

Votre plus grande fierté en tant qu ' entrepreneure ?

Ma plus grande fierté, ce sont les emplois que j'ai pu créer grâce à Meraky Tech, qui emploie aujourd'hui 19 personnes. Ce sont 19 familles que nous nourrissons grâce à notre activité et autant de jeunes que nous avons sortis de la précarité.

Ma deuxième fierté, c'est d'avoir bâti tout cela en partant de zéro. Sans financement, sans accompagnement d'investisseurs ni d'institutions. Tout est parti d'une simple idée, portée avec passion et persévérance, purement bootstrappée sur trois ans, bientôt quatre. J'en ai presque les larmes aux yeux en y repensant.

Le mot qui définit le mieux votre parcours ?

«Résilience.» Parce que chaque obstacle, chaque échec et chaque doute ont été des opportunités d'apprendre, de me réinventer et de continuer d'avancer. J'ai rencontré énormément de difficultés depuis le lycée, qui auraient pu m'ébranler totalement. Je me suis toujours relevée peu importe les séquelles.Mon parcours est celui d'une conviction profonde que, malgré les tempêtes, la persévérance et la foi en sa vision finissent toujours par porter leurs fruits.

DOSSIER COMPLET

LE NEW DEAL TECHNOLOGIQUE DU SÉNÉGAL

I. INTRODUCTION : UN TOURNANT DÉCISIF POUR LE SÉNÉGAL NUMÉRIQUE

Le 24 février 2024, le Président sénégalais Bassirou Diomaye Faye a lancé son ambitieux «New Deal Technologique», un plan stratégique visant à transformer le paysage numérique du pays. Inscrit dans l'Agenda Sénégal Vision 2050, ce programme entend positionner le Sénégal comme un leader africain de l'innovation et du digital.

À travers cette initiative, les autorités sénégalaises affichent leur volonté de numériser l'administration, démocratiser l'accès à Internet, renforcer la souveraineté numérique et accélérer l'innovation technologique. En misant sur une transformation numérique à grande échelle, le Sénégal veut moderniser son économie, créer de nouvelles opportunités et réduire la fracture numérique qui freine le développement du pays.

II. LES PILIERS DU NEW DEAL TECHNOLOGIQUE

Ce programme structurant repose sur quatre piliers majeurs qui visent à répondre aux enjeux économiques et sociaux du pays :

1. LA SOUVERAINETÉ NUMÉRIQUE : UNE PRIORITÉ NATIONALE

L'un des objectifs clés du New Deal Technologique est de réduire la dépendance aux technologies étrangères en développant des infrastructures et des solutions numériques made in Senegal.

Objectifs concrets :

- Développer des data centers locaux pour stocker et sécuriser les données gouvernementales et privées.
- Créer un cloud national permettant aux entreprises et institutions sénégalaises de gérer leurs données en toute indépendance.
- Promouvoir les logiciels et plateformes numériques développés localement afin de soutenir l'industrie technologique sénégalaise.

Un enjeu de sécurité et d'indépendance

La souveraineté numérique est un enjeu majeur pour le Sénégal. Aujourd'hui, la majorité des données et services numériques du pays sont hébergés sur des serveurs situés en Europe ou en Amérique du Nord. Cette dépendance expose le Sénégal à des risques de cybersécurité et de perte de contrôle sur ses données stratégiques.

2. LA DIGITALISATION DE L'ADMINISTRATION ET DES SERVICES PUBLICS

Le gouvernement sénégalais vise une dématérialisation à 90 % d'ici 2034. Cela signifie que la plupart des services administratifs pourront être accessibles en ligne, réduisant ainsi les lourdeurs bureaucratiques et facilitant la vie des citoyens.

Exemples de digitalisation :

- Identité numérique unique : chaque citoyen disposera d'un

identifiant numérique pour accéder aux services publics (état civil, impôts, cadastre, etc.).

- E-administration : suppression des files d'attente dans les administrations grâce à la gestion en ligne des documents et des paiements.
- E-santé : numérisation des dossiers médicaux et mise en place d'un système de télémédecine pour améliorer l'accès aux soins, notamment dans les zones rurales.

Impact attendu :

- Gain de temps et d'efficacité pour les citoyens et les entreprises.
- Réduction de la corruption et des fraudes administratives.
- Accès facilité aux services publics pour les populations vivant dans les zones reculées.

3. UN ACCÈS À INTERNET ÉLARGI ET À MOINDRE COÛT

L'inclusion numérique est un facteur clé de développement économique. Le Sénégal ambitionne donc d'étendre l'accès à Internet sur l'ensemble du territoire, y compris dans les régions les plus enclavées.

Mesures phares :

- Déploiement d'un réseau national de fibre optique pour assurer une couverture large et stable.
- Mise en place de points d'accès Internet gratuits dans les lieux publics (marchés, écoles, hôpitaux).
- Réduction des coûts des abonnements Internet pour les ménages et les entreprises grâce à des partenariats public-privé avec les opérateurs télécoms.

Pourquoi c'est crucial ?

Aujourd'hui, seulement 46 % des Sénégalais ont un accès régulier à Internet, et ce chiffre est encore plus bas dans les zones rurales. Sans connexion Internet fiable et abordable, l'innovation numérique et l'entrepreneuriat restent limités.

4. SOUTENIR L'INNOVATION ET L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE

Le New Deal Technologique entend booster les startups et entreprises innovantes sénégalaises en favorisant leur accès aux financements et aux infrastructures technologiques.

Actions envisagées :

- Création d'un fonds d'investissement pour les startups sénégalaises dans les domaines de la fintech, de l'agritech, de l'e-santé et de l'edtech.
- Incitations fiscales pour les entreprises investissant dans le numérique.
- Développement de hubs technologiques et incubateurs pour accompagner les jeunes entrepreneurs.

III. UN PROJET SOUTENU PAR L'ÉCOSYSTÈME TECHNOLOGIQUE SÉNÉGALAIS

Le lancement du New Deal Technologique a réuni de nombreux acteurs du numérique, investisseurs et

entrepreneurs sénégalais. Parmi eux :

- PAPS Sénégal, une startup spécialisée dans la logistique digitalisée, qui voit ce programme comme une opportunité de connecter toutes les régions du Sénégal et de fluidifier les échanges commerciaux.
- Regulon, une fintech spécialisée dans la conformité KYC, qui bénéficie déjà d'un soutien de 100 000 $ via Baobab Accelerator.
- Le Conseil National du Numérique (CNN), nouvellement mis en place, avec des figures comme Basile Niane, blogueur influent et expert en transformation digitale, chargé de suivre et d'orienter la mise en œuvre du programme.

Une volonté politique forte

Le Président Bassirou Diomaye Faye a affirmé que ce programme est une priorité nationale et qu'il bénéficiera du soutien de partenaires internationaux et d'organisations panafricaines pour son financement et sa mise en œuvre.

IV. UN MODÈLE POUR L'AFRIQUE ?

Le Sénégal veut faire du New Deal Technologique un exemple de transformation numérique réussie en Afrique. D'autres pays du continent pourraient s'en inspirer pour accélérer leur transition digitale.

Pourquoi le modèle sénégalais est pertinent ?

- Il repose sur une stratégie à long terme (Vision 2050).
- Il allie innovation locale et partenariats internationaux.
- Il met l'accent sur l'inclusion numérique et la souveraineté technologique.

Selon Maram Kairé, Directeur général de l'Agence Sénégalaise d'Études Spatiales (ASES), l'un des éléments les plus innovants du programme est l'intégration des technologies spatiales : « L'imagerie satellitaire et l'IA joueront un rôle clé pour améliorer l'agriculture, la logistique et l'accès aux services publics. »

V. CONCLUSION : UN DÉFI AMBITIEUX MAIS PROMETTEUR

Avec le New Deal Technologique, le Sénégal veut prendre le virage du numérique et construire une économie digitale performante et inclusive. Si les défis restent nombreux – notamment sur le financement et l'adoption des nouvelles technologies par la population – les ambitions sont claires et le plan d'action structuré.

- En seulement 10 mois, Edenly a lancé deux fermes urbaines en pleine production, avec une troisième en préparation.
- Le Sénégal veut digitaliser 90 % de ses services publics d'ici 2034.
- L'accès à Internet sera élargi et son coût réduit pour favoriser l'inclusion numérique.

Le New Deal Technologique n'est pas seulement une vision : c'est une feuille de route qui pourrait transformer durablement le Sénégal et inspirer toute l'Afrique.

VISA ACCÉLÈRE LA DIGITALISATION DES PAIEMENTS EN AFRIQUE CENTRALE AVEC LE VISA CEMAC CLIENT SUMMIT 2025

L'écosystème des paiements numériques en Afrique centrale connaît une nouvelle impulsion grâce à Visa, leader mondial des transactions financières digitales. Lors du Visa CEMAC Client Summit 2025, organisé à Douala, l'entreprise a réaffirmé son engagement à renforcer l'infrastructure des paiements, promouvoir l'inclusion financière et accompagner la transition numérique de la région.

Cet événement a réuni des acteurs clés du secteur financier, notamment des banques, des fintechs et des décideurs politiques, afin de discuter des tendances et des innovations susceptibles d'améliorer l'accessibilité des paiements en Afrique centrale.

UN ENGAGEMENT FORT POUR L'INCLUSION FINANCIÈRE ET L'INNOVATION

Ismahill Diaby, Vice-Président et Directeur de Visa pour l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale, a présenté la stratégie de Visa pour la région CEMAC, mettant en avant la nécessité de favoriser la collaboration entre les institutions financières et d'améliorer l'accès aux services numériques.

« La digitalisation des paiements est un levier crucial pour le développement économique de la CEMAC. Chez Visa, nous nous engageons à travailler avec nos partenaires pour fournir des solutions sécurisées, accessibles et adaptées aux réalités locales », a-t-il déclaré.

Le sommet a été l'occasion de présenter plusieurs innovations visant à moderniser les transactions financières en Afrique centrale. De nouvelles solutions Visa ont été dévoilées, avec pour objectif d'améliorer l'efficacité, la sécurité et l'expérience utilisateur.

« Ces innovations joueront un rôle clé dans l'évolution des paiements numériques dans la région », a souligné Ines Amani, Directrice du Développement Commercial de Visa pour l'Afrique centrale.

RENFORCEMENT DES PARTENARIATS AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Lors de sa visite au Cameroun, Ismahill Diaby a rencontré plusieurs autorités et institutions financières locales afin de renforcer les synergies autour de la digitalisation des paiements. Il a notamment été reçu par Yvon Sana Bangui, Gouverneur de la BEAC (Banque des États de l'Afrique Centrale) et a échangé avec les dirigeants du Groupement Interbancaire Monétique de l'Afrique Centrale (GIMAC).

« La région CEMAC représente un marché en pleine transformation digitale. Nous devons conjuguer nos efforts pour favoriser une adoption massive des solutions numériques, accélérer l'inclusion financière et créer un cadre réglementaire propice à l'innovation », a-t-il affirmé.

Visa a également tenu des sessions de travail avec des banques et fintechs locales, afin d'explorer les opportunités de collaboration pour développer des services bancaires numériques adaptés aux populations non bancarisées.

DISTINCTIONS ET RECONNAISSANCE DES ACTEURS DU SECTEUR

- **Le Visa CEMAC Client Summit 2025**

a également été l'occasion de célébrer **les acteurs ayant marqué l'évolution du secteur des paiements numériques en Afrique centrale**. Une cérémonie de **remise de prix** a honoré les entreprises les plus innovantes et performantes de la région :

- **Prix de l'Innovation en Paiements Digitaux : ECOBANK CEMAC**, récompensé pour son engagement dans le déploiement de solutions numériques innovantes.
- **Prix de la Meilleure Startup FinTech : Paysika**, distinguée pour son rôle clé dans l'inclusion financière des jeunes et des PME.
- **Prix de la Meilleure Banque Premium Visa : Société Générale Cameroun**, pour la qualité de ses services et ses produits Visa Premium. **Prix de la Meilleure Offre Visa pour les Entreprises : BGFIBANK Gabon**, saluée pour son engagement envers les PME et l'innovation en paiements B2B.
- **Prix de la Meilleure Banque Visa CEMAC : UBA Cameroun**, honorée pour sa performance exceptionnelle et son leadership dans la région.

VISA, UN ACTEUR CLÉ DE LA TRANSITION NUMÉRIQUE EN AFRIQUE CENTRALE

Avec ce sommet, Visa réaffirme son rôle de catalyseur du changement dans l'écosystème financier africain. À travers des collaborations stratégiques et des solutions technologiques adaptées, l'entreprise entend faciliter l'accès aux paiements numériques, renforcer la confiance des consommateurs et accompagner la transformation des services financiers.

« Forts de nos réussites en Afrique, nous poursuivons notre engagement pour offrir des solutions de paiement accessibles, sécurisées et adaptées aux besoins locaux. L'Afrique centrale représente un terrain fertile pour l'innovation, et nous sommes déterminés à y jouer un rôle clé », a conclu Ismahill Diaby.

JOURNÉE INTERNATIONALE DES DROITS DES FEMMES

Où en est l'Afrique ?

Femmes et égalité en Afrique : des avancées, mais des défis persistants

Chaque année, le 8 mars, le monde célèbre la Journée internationale des droits des femmes. Une occasion de mettre en lumière les avancées, mais aussi les défis persistants en matière d'égalité des sexes. Si cette journée est aujourd'hui largement reconnue, elle trouve son origine dans les luttes ouvrières du début du XXe siècle, marquées par des revendications pour de meilleures conditions de travail et le droit de vote des femmes.

Les origines du 8 mars

La première Journée nationale de la femme a été célébrée aux États-Unis le 28 février 1909, à l'initiative du Parti socialiste d'Amérique. C'est en 1910, lors de la Conférence internationale des femmes socialistes à Copenhague, que l'idée d'une journée internationale a été proposée par la militante allemande Clara Zetkin. À l'époque, il s'agissait principalement de revendiquer le droit de vote et de meilleures conditions de travail.

Ce n'est qu'en 1977 que les Nations Unies officialisent le 8 mars comme Journée internationale des droits des femmes. Depuis, cette date est devenue un symbole mondial de lutte pour l'égalité des sexes, avec des événements organisés à travers le monde pour sensibiliser et mobiliser.

En Afrique, la situation des femmes a considérablement évolué au fil des décennies. Certaines avancées législatives et politiques ont permis aux femmes de mieux s'intégrer dans la sphère économique et politique. Cependant, des inégalités structurelles et des freins culturels subsistent.

Quelques chiffres clés sur les femmes en Afrique

- Leadership politique : En 2023, environ 25% des sièges parlementaires en Afrique subsaharienne étaient occupés par des femmes, contre 8% en 2000 (source : Union interparlementaire). Le Rwanda reste un modèle avec 61% de femmes au Parlement, un record mondial.
- Entrepreneuriat féminin : L'Afrique affiche le taux le plus élevé de femmes entrepreneures au monde : 58% des petites entreprises sont dirigées par des femmes (source : Global Entrepreneurship Monitor).

Cependant, elles ont 34% de chances en moins que les hommes d'accéder à un financement.

- Éducation : En Afrique subsaharienne, 80% des filles sont scolarisées au primaire, mais seules 40% accèdent à l'enseignement secondaire (UNESCO). Les mariages précoces et la pauvreté restent des obstacles majeurs à leur scolarisation.
- Accès à la technologie : Le gender gap numérique reste une réalité en Afrique. Selon la Banque mondiale, 34% des femmes africaines ont accès à Internet contre 45% des hommes, limitant ainsi leur accès aux opportunités économiques et éducatives.

L'un des enjeux majeurs aujourd'hui est de transformer cette mobilisation en actions concrètes pour :

- Faciliter l'accès des femmes au financement et aux opportunités économiques.
- Encourager l'éducation et la formation numérique des filles.
- Briser les barrières culturelles qui freinent leur ascension professionnelle et politique.
- Promouvoir plus de femmes dans les instances de décision et les postes de leadership.

8 mars en Afrique: une journée de célébration et de revendication

Si le 8 mars est une journée de célébration, elle est aussi un rappel des combats à mener. Dans plusieurs pays africains, des marches, conférences et événements sont organisés pour sensibiliser aux droits des femmes et encourager leur autonomisation.

Vers un futur plus inclusif

Le 8 mars ne doit pas être une simple formalité ou une célébration symbolique. C'est un engagement continu pour l'égalité, la justice et l'inclusion. L'Afrique, avec sa jeunesse dynamique et son écosystème entrepreneurial en plein essor, a l'opportunité de faire de l'autonomisation des femmes un levier de transformation économique et sociale.

L'égalité des sexes n'est pas une faveur, mais une nécessité pour le développement durable du continent. En cette Journée internationale des droits des femmes, la question n'est plus de savoir si l'Afrique peut changer, mais comment et quand elle accélérera son engagement pour un futur où chaque femme aura les mêmes opportunités que les hommes.

QUE REPRÉSENTE LE 8 MARS POUR ELLES

ALEXIA AMICHIA
Sous-directeur du Développement de l'Entrepreneuriat et des Startups Technologiques au Ministère de la Transition Numérique et de la Digitalisation en Côte d'Ivoire

''Le 8 mars, c'est un rappel puissant que l'innovation en Afrique ne peut être complète sans les femmes. Elles transforment les défis en opportunités, bâtissent des solutions audacieuses et redéfinissent l'avenir du continent. Investir en elles, c'est accélérer notre progrès collectif''

SALIMATA TOH
CEO AGRIBANANA

''D'autres femmes se sont battues par le passé pour qu'aujourd'hui l'on puisse bénéficier d'avantages immenses tels que le droit de voter, le droit d'ouvrir des comptes bancaires, le droit de bénéficier de congés de maternité. Sans elles, nous n'aurions pas autant d'avantage.

C'est donc à nous de nous battre pour les générations futures et ne pas rester là à ne rien faire. Il y a tellement d'injustices contre les femmes. Il faut que chacun de nous fasse sa part. Si en tant qu'entrepreneur vous devez embaucher plus de femmes, faites le. Si en tant que médecin il vous faut aider les femmes dans le choix de contraceptif, faites le.

Nous devons aller au-delà du m'as-tu vu des réseaux sociaux dans les pagnes du 08 mars. Le droit des femmes c'est tellement vaste, complexe, c'est tellement délicat.''

NADINE ZORO
Directrice de DIGIFEMMES

''Le 8 mars, c'est bien plus qu'une journée pour célébrer les femmes. Pour moi, c'est un moment fort, un cri du cœur pour rappeler que les femmes doivent prendre leur place partout, surtout dans les secteurs qui façonnent notre avenir : la tech, l'entrepreneuriat et l'investissement. En Côte d'Ivoire, et plus largement en Afrique, les femmes ont le talent, l'ambition et l'énergie pour innover, créer des entreprises et changer le monde. Mais soyons honnêtes : elles font encore face à trop de barrières – manque de formation, d'opportunités, de financement... Ça doit changer !

Avec DigiFemmes, on équipe les femmes avec des compétences numériques et entrepreneuriales pour qu'elles soient prêtes à conquérir le monde du digital. À Impact Hub Abidjan, on crée un écosystème où elles peuvent tester leurs idées, échouer, apprendre et réussir. Et avec le Côte d'Ivoire Business Angels Network, on se bat pour que les femmes entrepreneures aient enfin accès au financement qu'elles méritent. Le 8 mars, ce n'est pas juste une date sur le calendrier, c'est un rappel qu'on doit continuer à ouvrir la voie pour les femmes, qu'on doit leur donner les outils, les ressources et la confiance pour briller.L'innovation a besoin des femmes. L'Afrique a besoin des femmes. On ne peut plus attendre, il est temps d'agir !''

ANDREA LONGA MBUYAMBA

FONDATRICE ABIDJANAISE IN TECH

Pour moi le 8 mars, en tant qu'entrepreneure engagée dans l'entrepreneuriat et l'innovation social est un moment de mobilisation pour sensibiliser sur l'importance de l'inclusion et la participation active des femmes dans les secteurs clés du numérique et de la technologie.

En effet l'innovation, lorsqu'elle est pensée pour résoudre des problématiques sociétales, devient un outil puissant de transformation. C'est pourquoi, à travers mes activités, je cherche à allier innovation technologique et impact social en créant des programmes et des espaces où les femmes peuvent se former, réseauter et entreprendre.

Le 8 mars constitue un jalon dans un combat quotidien. C'est une opportunité précieuse pour rappeler l'urgence d'adopter une stratégie de développement à long terme en faveur d'une société plus inclusive, où les femmes ne sont pas seulement utilisatrices de la technologie, mais aussi créatrices, entrepreneures et décideuses. C'est également l'occasion d'amplifier notre plaidoyer, d'examiner de manière critique les structures économiques actuelles et d'encourager des modèles plus inclusifs. Pourtant, dès le 9 mars, l'attention médiatique retombe. Mais nous, nous continuons à porter nos voix.

C'est pourquoi nous développons des solutions durables. L'innovation prend donc tout son sens lorsqu'elle est pensée pour répondre à des enjeux sociétaux. C'est cette vision qui a guidé la création d'Abidjanaises In Tech , puis son évolution vers Africaines In Tech comptant aujourd'hui + 700 membres au Côte d'Ivoire, Togo, Sénégal et Cameroun : un écosystème structuré qui permet aux femmes d'accéder aux opportunités économiques du numérique mais aussi de se célébrer, se former, de s'entraider, de se financer et d'impacter grâce à la sororité dans le numérique.

Le 8 mars ne doit pas être une journée de célébration superficielle, mais un rappel à transformer durablement les modèles économiques et sociaux. Parce que l'innovation ne peut être véritablement puissante que lorsqu'elle intègre toutes les voix et toutes les visions.

dioulatchê

Simplicité et efficacité pour un meilleur transport !

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

Sékou Koné
Avec Dioulatchê App, Je suis un transporteur heureux.

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 CO_2
+ et plus !

Bientôt disponible sur :

Google play | App Store

dioulatche.io | +225 27 22 304 866

Rapport

FINANCEMENT DES STARTUPS EN AFRIQUE EN 2024

L'année 2024 a été marquée par une dynamique contrastée en matière de levée de fonds pour les startups africaines. Si le financement par actions a connu une contraction de -11 % en glissement annuel, le continent affiche néanmoins une croissance significative sur le long terme. Avec 1,5 milliard de dollars levés, l'Afrique ne représente encore que 0,6 % du total mondial (275 milliards de dollars), un chiffre bien en deçà de son poids économique et démographique. Cependant, une analyse plus large met en lumière des tendances positives qui confirment que le potentiel africain reste sous-exploité et regorge d'opportunités pour les investisseurs.

1. L'AFRIQUE DANS LE PAYSAGE MONDIAL DU FINANCEMENT DES STARTUPS

Un sous-financement persistant malgré un fort potentiel

Malgré un marché en pleine expansion et une population de 1,4 milliard d'habitants, l'Afrique continue d'attirer des volumes d'investissement très modestes par rapport aux autres régions du monde. À titre de comparaison, le montant levé par les startups africaines est équivalent aux financements obtenus par la ville de Miami (1,8 milliard de dollars), qui ne représente pourtant que la 12e ville des États-Unis en termes de levée de fonds.

Le continent africain souffre d'un manque de confiance des investisseurs, qui sous-estiment encore les opportunités locales et se focalisent davantage sur des marchés plus matures.
Pourtant, des success stories africaines émergent régulièrement, prouvant que l'écosystème startup est capable de générer des entreprises innovantes et compétitives.

Comparaison avec d'autres régions

L'Afrique affiche une meilleure résilience que certaines grandes économies en 2024. En comparaison :

L'Asie a connu une chute drastique de -27 %, principalement en raison du déclin des investissements en Chine (-56 %).

L'Inde a enregistré une croissance impressionnante de +40 %, portée par un marché en pleine expansion et des politiques de soutien aux startups.

Les États-Unis et l'Amérique du Nord ont progressé de +21 %, confirmant leur domination sur la scène mondiale.

L'Amérique latine a enregistré une croissance modeste de +9 %.

À l'échelle mondiale, le financement des startups a progressé de +4 %, tandis que l'Afrique a reculé de -11 %, signe d'une fragilité structurelle dans l'accès aux capitaux.

2. UNE PERSPECTIVE ENCOURAGEANTE SUR LE LONG TERME

Si l'année 2024 a été marquée par une contraction des investissements, il est essentiel d'élargir l'analyse à une période plus longue pour identifier les tendances de fond. Entre 2020 et 2024, le financement des startups africaines a progressé de +62 %, passant de 0,9 milliard de dollars à 1,5 milliard de dollars.

Ce chiffre est supérieur à la performance de toutes les autres régions du monde, qui sont soit en stagnation, soit en recul :

Les États-Unis (+5 %) et l'Europe (+9 %) ont à peine retrouvé leurs niveaux d'avant la crise.

L'Inde (+1 %) montre une quasi-stabilité sur la période.

L'Amérique latine (-33 %), l'Asie (-54 %) et la Chine (-78 %) sont encore loin de leur niveau d'investissement de 2020.

L'Afrique se positionne donc comme la seule région ayant véritablement progressé depuis 2020, signe que son écosystème startup est en phase de structuration et que les investisseurs commencent à reconnaître son potentiel.

3. DÉFIS ET OPPORTUNITÉS POUR LES STARTUPS AFRICAINES

Les défis persistants

Un accès difficile aux financements : Les startups africaines doivent souvent s'appuyer sur des financements locaux ou des levées de fonds en capital-risque, qui restent encore peu développés.

Une fragmentation de l'écosystème : Contrairement aux marchés américains ou européens, les startups africaines évoluent dans des environnements très différents d'un pays à l'autre, avec des réglementations et infrastructures hétérogènes.

Le manque de confiance des investisseurs internationaux : De nombreux fonds étrangers hésitent encore à investir massivement en Afrique, préférant des marchés plus établis.

Les opportunités à saisir

Une population jeune et connectée : L'Afrique compte l'une des populations les plus jeunes du monde, avec un taux de pénétration du numérique en forte progression. Ce contexte crée un terrain fertile pour les startups technologiques.

Des secteurs porteurs : La fintech, la healthtech, l'edtech et l'agritech sont des domaines où l'Afrique excelle et où les opportunités de croissance restent considérables.

Un marché encore largement sous-exploité : L'Afrique est un territoire vierge pour de nombreux modèles économiques qui ont déjà prouvé leur efficacité ailleurs (e-commerce, paiements numériques, logistique intelligente).

4. PERSPECTIVES POUR 2025 : VERS UNE ACCÉLÉRATION DES FINANCEMENTS ?

L'année 2024 a montré que, malgré un recul des levées de fonds, l'écosystème africain demeure l'un des plus dynamiques à l'échelle mondiale. La clé pour accélérer cette croissance en 2025 repose sur plusieurs axes :

Encourager le capital-risque local pour pallier le manque d'investissements étrangers.

Créer des incitations fiscales et des programmes de soutien aux startups pour renforcer l'attractivité du marché africain.

Développer des mécanismes de financement innovants (crowdfunding, private equity, dettes convertibles) pour offrir plus d'options aux entrepreneurs.

Renforcer la visibilité des startups africaines auprès des investisseurs internationaux en multipliant les événements et plateformes dédiées.

Si ces leviers sont actionnés efficacement, l'Afrique pourrait non seulement rattraper son retard en matière de financement, mais également devenir un hub majeur pour l'innovation technologique mondiale.

5. L'AFRIQUE, UN MARCHÉ EN PLEINE TRANSFORMATION

Le financement des startups africaines en 2024 montre un double visage : une contraction à court terme, mais une progression remarquable sur le long terme. Bien que sous-financé par rapport à son poids économique et démographique, le continent continue d'attirer des capitaux et de se structurer.

L'Afrique dispose de tous les atouts pour devenir un acteur incontournable de l'innovation mondiale. Mais pour cela, les investisseurs doivent changer leur perception et miser davantage sur le potentiel du marché africain. L'avenir appartient à ceux qui sauront anticiper cette transformation et accompagner les startups africaines vers leur plein essor.

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.

COMMENT MONÉTISER UN SITE INTERNET EN 2025 ?

Lancer et monétiser un site web n'a jamais été aussi facile qu'aujourd'hui : par le passé, c'était plutôt difficile, et souvent réservé aux personnes qui savaient coder, car le développement d'un site pouvait coûter très cher !

Mais aujourd'hui, il est possible de créer un site, par exemple sur WordPress, pour très peu d'investissement, et de le monétiser après seulement quelques mois.

Mais ce n'est pas parce qu'il est devenu plus facile de gagner de l'argent avec son site web que cela veut dire que tous les blogueurs gagnent de l'argent.

LES MEILLEURS MOYENS DE MONÉTISER UN SITE INTERNET

Si vous débutez cela peut sembler difficile, mais une fois que vous vous serez jeté à l'eau, nager deviendra très simple.

Si beaucoup pensent que le blogging est mort, sachez que bien entendu, c'est FAUX ! Si vous arrivez à capter un certain trafic, vous pouvez monétiser cette audience en utilisant plusieurs stratégies, que vous prendrez soin d'adapter à votre cas.

Évidemment, cela ne se fait pas en un jour. Vous avez besoin d'un travail constant, pour d'abord obtenir suffisamment de visiteurs réguliers, et il peut être difficile d'amener du trafic sur votre site.

Mais partons du principe que votre site web reçoit un trafic suffisant pour justifier son existence, et que la valeur de son contenu est reconnue, alors c'est le bon moment pour commencer à monétiser.

Nous allons donc voir quelles sont les stratégies de monétisation les plus efficaces pour gagner de l'argent.

1. MONÉTISER VOTRE SITE AVEC DES PUBLICITÉS

C'est peut être le moyen le plus ancien, et le plus simple, pour monétiser votre site internet et commencer à générer un revenu passif : la diffusion de publicités. Évidemment, plus vous avez de trafic, plus les annonceurs sont susceptibles de vouloir diffuser leur publicité chez vous. Mais si vous débutez, il existe bien des options !

Commencez par vous inscrire au programme AdSense de Google, qui placera des annonces Google aux endroits stratégiques de votre site Web. Comme toujours avec Google, l'inscription est gratuite le moteur se charge de tout de sorte que vous n'ayez qu'à percevoir le paiement.

D'autres sociétés, comme Mediavine ou AdThrive, travaillent spécifiquement avec les blogueurs pour les aider à diffuser des annonces sur leurs sites Web. Choisissez celle qui vous convient le mieux !

2. LE MARKETING D'AFFILIATION

Le marketing d'affiliation est un moyen un peu plus récent monétiser un site, mais est rapidement devenu le plus populaire. Lorsque vous êtes affilié à une marque ou à un site, vous publiez et partagez des informations sur ses produits et lorsque quelqu'un achète un produit grâce à vous, vous recevez une commission.

En fonction du programme d'affiliation, vous pouvez toucher entre 10 et 50 % de commission, mais tout dépend des programmes auxquels vous vous êtes inscrit et du trafic, encore une fois.Le marketing d'affiliation est une solution pertinente surtout si votre site est positionné sur une niche précise.

Il existe plusieurs milliers de marques qui adhèrent à des programmes d'affiliation, c'est à vous de trouver celles qui vous conviennent et de vous y inscrire.

Vous pouvez également vous inscrire au programme d'un géant du web : Amazon Associate, dont les annonces présentent des produits que vous utilisez ou souhaitez promouvoir.

3. VENDRE DES ARTICLES SPONSORISÉS

Vous voulez pouvoir gagner de l'argent grâce à votre site Web mais vous n'aimez pas imposer à vos visiteurs des publicités partout sur vos pages ? C'est aussi possible, grâce à cette méthode de monétisation qui vous permet de vous débarrasser de toutes les publicités parfois jugées disgracieuses sur votre site, afin qu'il soit aussi « propre » que possible.

Encore une fois dépendants de votre trafic, les posts sponsorisés peuvent rapporter beaucoup d'argent à leur auteur, surtout s'ils sont combinés avec des publicités contextuelles ou des liens vers des produits affiliés sur votre site.

C'est très simple : quelqu'un a un produit ou un service qu'il veut vendre au plus grand nombre, il fait ses recherches et trouve un tas de sites qui dont le sujet correspond à son produit, et dans les résultats figurent votre site.

Ils vous contacte pour vous demander si vous acceptez d'écrire un article vantant son produit ou service : en retour, il vous verse une somme d'argent. Il peut également proposer de vous envoyer le produit en question afin que vous rédigiez un article dans lequel vous donnez votre avis sur le produit. Ensuite ce produit vous appartient, libre à vous de le garder, de le revendre, ou pourquoi pas de l'utiliser dans un concours, qui sera une nouvelle source de trafic et fera grandir votre site.

4. VENTE DIRECTE D'ESPACES PUBLICITAIRES

Non, ce n'est pas la même chose que les annonces contextuelles publicitaires évoquées plus haut. Cette méthode de monétisation vous permet de gagner de l'argent en plaçant les bannières des annonceurs sur votre site Web, mais en vendant directement l'espace publicitaire en question.

Vous n'avez pas à passer par un réseau publicitaire comme Google AdSense ou un autre, de devoir leur rendre des comptes en restant dans les règles qu'ils vous imposent, le tout pour être payé le montant qu'ils décident, et recevoir votre argent quand ils le décident.

Pourquoi une entreprise ne vous paierait pas directement pour placer sa bannière sur votre site Web ?

Vous supprimez de cette manière l'intervention de la régie publicitaire et traitez directement avec l'autre partie, et très souvent pour plus d'argent.

5. MONÉTISATION BASÉE SUR DES DONS

Si votre contenu est perçu comme de valeur pour votre audience, et que vous avez besoin d'un soutien financier pour développer votre site, pourquoi ne pas demander des dons ? S'il est très peu probable que chaque visiteur fasse un don, si une petite portion d'un trafic de plusieurs milliers de lecteurs mensuels le fait vous pourriez être surpris de consulter votre compte à la fin de chaque mois !

C'est très simple de créer des boutons d'appel à don sur votre site qui permettent aux utilisateurs de

faire un don directement par le biais de processeurs de paiement, tels que PayPal, Stripe ou Fundly.

Créez des widgets depuis votre plateforme préférée et placez-les où vous le souhaitez sur votre site, en veillant à leur visibilité pour que les lecteurs puissent les trouver facilement.

6. SYSTÈME DE MEMBRES « PREMIUM »

Pas convaincu par la solution précédente ? Voici une méthode de don améliorée, pour laquelle il s'agit de demander une contribution aux visiteurs pour leur ouvrir l'accès à certaines informations de votre site.

On connaît tous les fameux « paywall » utilisés par tous les grands sites d'information, ou les lecteurs doivent payer pour accéder à certains contenus de ces sites.

Si vous produisez un type contenu et que vous pensez que des gens sont prêts à payer pour le consulter, vous pouvez vous tourner vers cette solution de monétisation.

7. VENDRE DES EBOOKS

Les ebooks constituent un moyen simple de tirer des bénéfices de votre site internet, car le seul coût est le temps passé à écrire, une seule et unique fois, un livre.

Bien sûr pour que cela fonctionne, vous vendrez un produit en lien direct avec le contenu de votre blog.

Les ebooks sont profitables, en croissance constante, et c'est pourquoi il devient difficile de ne pas tomber sur un site qui en propose.

Sans compter qu'il est facile de promouvoir un livre sur l'ensemble de votre site en créant un CTA en footer ou dans le menu principal, pour inciter les gens à l'acheter.

Et c'est quelque chose que vous pouvez également promouvoir de façon directe sur les réseaux sociaux, il est plus facile de dire « regardez j'ai écris un super livre » que « venez vite sur mon site j'ai placé des publicités Google ».

8. VENDRE DES COURS

La vente de cours en ligne est un autre moyen efficace de gagner de l'argent avec un site internet. Si vous êtes capable de développer des cours utiles, dans un domaine de compétences où vous faites autorité, bien sûr !
Les cours fonctionnent très bien dans une large gamme de sujets et de compétences (de niche ou non), citons pêle-mêle le développement web, la promotion numérique, le graphisme, le démarrage d'une entreprise de dropshipping, la croissance d'un compte Instagram, la mise en place d'un aquarium d'eau salée...
Trouvez le sujet dans lequel vous excellez avant de construire votre programme, et pensez à faire une recherche en amont : si le sujet est déjà couvert par d'autres, assurez-vous de proposer quelque chose de mieux.
Il existe des plateformes spécialisées, sur lesquelles vous pourrez également vendre vos cours, touchant peut-être un public plus large que celui de votre seul site web.

FLEETI ET AUTO24.AFRICA ANNONCENT UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE POUR UNE MOBILITÉ CONNECTÉE EN AFRIQUE

Afrique, Mars 2025 – Fleeti, spécialiste des solutions de gestion de flotte connectée, et AUTO24.africa, première marketplace en ligne de voitures d'occasion certifiées en Afrique, annoncent la signature d'un contrat de distribution exclusif couvrant l'ensemble des pays du groupe.

Dans un environnement africain propice au développement de solutions innovantes, ce partenariat s'inscrit comme une suite logique pour ces deux entreprises aux activités complémentaires et aux valeurs partagées.

Une alliance stratégique pour des solutions innovantes

Fleeti développe une plateforme SaaS avec pour mission de rendre les opérations des entreprises plus efficaces, sûres et durables en combinant des technologies d'analyse de données et d'intelligence artificielle.

Les fonctionnalités offertes par l'outil incluent :

- Géolocalisation des véhicules en temps réel
- Analyse de la consommation de carburant
- Suivi de la chaîne du froid
- Contrôle des procédures de sécurité
- Gestion des maintenances des équipements

Dans un contexte de hausse des prix des équipements et de l'énergie, ainsi que de la nécessité de réduire l'impact environnemental et de mieux gérer la sécurité des opérations, la plateforme Fleeti est déjà utilisée par plus de 800 clients dans 12 pays d'Afrique.

Un partenariat pour une connectivité avancée des véhicules

Dans le cadre de cet accord, AUTO24.ci devient distributeur officiel de la solution Fleeti sur tous ses territoires, incluant le Rwanda, le Sénégal et d'autres marchés stratégiques en Afrique. AUTO24.ci commercialisera désormais cette technologie innovante auprès de ses clients B2C et B2B.

Ce partenariat permet à AUTO24.ci de proposer une solution complète de gestion et de suivi des véhicules, incluant :

- GPS simple pour un suivi précis des déplacements
- CAN bus pour une analyse avancée des performances et de la consommation des véhicules

Alix Bernard, Country Manager de Fleeti, déclare : *« Ce partenariat avec AUTO24.africa marque une étape décisive dans notre ambition d'aider nos clients à optimiser leurs opérations grâce à la digitalisation. Nous sommes convaincus que la synergie entre nos technologies innovantes et l'expertise panafricaine d'AUTO24.africa apportera une valeur ajoutée significative à nos clients communs. »*

Aristide Vangah , Country Manager Auto24.ci, ajoute : *« Chez AUTO24.ci, nous avons toujours eu à coeur de proposer des solutions innovantes à nos clients. L'intégration de la technologie Fleeti dans notre offre vient renforcer notre position de leader sur le marché des véhicules d'occasion en Afrique, tout en offrant à nos clients une connectivité avancée et une gestion de flotte optimisée.»*

Des bénéfices concrets pour les clients d'AUTO24.africa

Les clients d'AUTO24.africa bénéficieront de :

- Une gestion de flotte optimisée et digitalisée
- Un suivi en temps réel pour plus de sécurité et d'efficacité
- Des économies significatives sur les coûts d'exploitation

Une présence stratégique en Afrique

Présent en Côte d'Ivoire, au Maroc , au Rwanda, au Sénégal, en Afrique du Sud et dans plusieurs autres pays africains d'ici 2027, AUTO24.africa renforce ainsi son offre en intégrant la technologie pour accompagner la transition numérique du secteur automobile sur le continent.

À propos de Fleeti

Fleeti est une entreprise spécialisée dans la gestion de flotte connectée en Afrique, offrant aux entreprises des solutions pour optimiser leurs opérations grâce à la télématique et à l'analyse des données en temps réel. Pour plus d'informations, visitez le site web de Fleeti : **www.fleeti.co**

Contact presse : celian.chesnoy@fleeti.co

A propos de AUTO24.africa

AUTO24.AFRICA est la première marketplace en ligne de voitures d'occasion certifiées en Afrique, créée par Africar Group Pty Ltd, leader panafricain des sites internet de petites annonces automobiles, et soutenue par le groupe Stellantis. Opérant dans cinq pays et faisant partie du vaste réseau d'Africar Group dans plus de 45 pays, AUTO24.AFRICA propose une large gamme de voitures d'occasion certifiées de plusieurs marques. Les services incluent des garanties, des assurances, des financements, et plus encore, offrant une solution complète pour l'achat, la vente et l'échange de véhicules d'occasion en Afrique. **www.africargroup.com - www.auto24.africa**

Pour plus d'informations, contactez :

Deborah Koutouan - Marketing & Communication Manager deborahk@auto24.africa

Service commercial : Akwaba@auto24.africa - 01 03 61 16 16

Je like ma banque

Faites le plein de bonnes nouvelles sur notre page Facebook

Orange Bank CI