

MEDIAS  
**Startup** **UP**  
INNOVATION - ENTREPRENEUR - STORY

#38  
Nov. 2025

A portrait of Régis Bamba, a Black man with short dark hair and a goatee, wearing a black t-shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression. His arms are crossed.

**RÉGIS BAMBA**

Co-fondateur de Djamo

**DE L'OMBRE AUX  
MILLIONS D'UTILISATEURS,  
L'HISTOIRE D'UN STRATÈGE**

**DOSSIER** : LE RETOUR MASSIF DES INVESTISSEMENTS TECH EN AFRIQUE -  
**IDÉE DE BUSINESS** : LANCER UNE AGENCE DE RAMASSAGE D'ORDURES EN  
AFRIQUE : UN BUSINESS D'AVENIR À FORT IMPACT SOCIAL - **EVENT UP** : GRIT  
TOGO 2025 : L'ÉVÉNEMENT QUI CÉLÈBRE L'AUDACE ENTREPRENEURIALE

# SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
FOCUS	8
MARKETING ET COMMUNICATION	16
IDEE BUSINESS	18
EVEN'UP	21
FILE'UP	24
RAPPORT	28



## 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

Ghost studio

## SERVICE COMMERCIAL

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

## STARTUP MEDIA

startupwebzine@gmail.com

# EDITO



Novembre est toujours un mois particulier. Il marque la transition entre ce que l'année nous a appris et ce que la prochaine nous demandera. C'est un moment où l'on regarde le chemin parcouru, non pas pour se glorifier, mais pour comprendre où se trouvent les véritables progrès, les ruptures, les prises de conscience et les élan qui ont façonné notre écosystème.

Et cette année encore, l'Afrique nous rappelle que lorsqu' les talents se lèvent, les lignes bougent.

Dans ce numéro, nous avons choisi de mettre en lumière celles et ceux qui, à force de détermination, de persévérance et parfois d'obstination, ont redonné souffle à l'innovation africaine. Parmi eux, un entretien exceptionnel avec Régis Bamba, figure discrète mais essentielle de la fintech ivoirienne. Dans ses mots, on retrouve tout ce qui fait le sel de l'entrepreneuriat, notamment le doute, le courage, l'incertitude... puis cette étincelle qui finit par transformer un projet en modèle, et une vision en levée de fonds historique. Son parcours est un rappel que les grandes histoires ne naissent pas de la facilité, mais de la constance.

Ce mois de novembre est aussi l'occasion de célébrer la vitalité de nos écosystèmes régionaux. Du GRIT Togo, dont nous avons été partenaires médias, aux initiatives émergentes qui fleurissent au quatre coins de l'Afrique, une énergie nouvelle circule. Elle dit que l'Afrique n'attend plus son heure, elle est déjà en train de l'écrire. Le monde change vite.

Les technologies se transforment, les modèles économiques se réinventent, et les entrepreneurs africains ne sont plus en observation. Ils sont désormais au centre du jeu. À nous, médias, d'être les témoins attentifs de cette transformation, mais aussi les amplificateurs de ces voix qui bâtissent, parfois dans l'ombre, un avenir plus juste, plus ambitieux et plus audacieux pour notre continent.

Merci à vous, lecteurs fidèles, partenaires, créateurs et rêveurs. Merci pour votre confiance et votre énergie qui nous poussent chaque mois à aller plus loin.

Très bonne lecture..

**Sylvestre Afery**



**Start'Up Média**

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



## Articles

Voir tout

### #LEVEE DE FOND

La fintech égyptienne MNT-HALAN a levé 3,4 milliards EGP (71 M\$) pour étendre ses activités de crédit. Elle renforce son leadership dans la finance inclusive et la titrisation en Afrique du Nord



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

### #BANQUE

Wave Mobile Money s'apprête à lancer sa banque WAVE AFRICA avec un capital de 20 milliards de FCFA.

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 ·

### #FINANCEMENT

La startup Sabika a obtenu un financement à six chiffres auprès de M-Empire Angels. Elle compte intégrer l'IA à sa plateforme d'investissement dans l'or et s'étendre en Arabie saoudite.



J'aime Commenter Partager

Start'Up Média  
20 juillet, 21:18 ·

### #FINANCEMENT

216 Capital et Plug and Play accompagnent 20 startups tunisiennes pour les rendre "investment-ready". Chaque entreprise reçoit 50 000 € et un mentorat international.



## Alertes

Voir tout

### #NUMERIQUE

La FRA égyptienne crée un cadre numérique pour les plateformes de capital-risque et d'investissement. Une avancée qui modernise le marché financier et favorise la transparence..

👍❤️👎 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

### #PROGRAMME GREENTECH

La CDC et Smart Capital lancent le programme GreenTech pour soutenir les startups vertes. L'objectif : adapter les outils financiers aux besoins de l'économie durable et des technologies propres.

👍❤️👎 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

### #LEVEE DE FOND

La startup gabonaise POZI lève 650 000 euros auprès de Saviu Ventures. Elle connecte déjà plus de 2 500 véhicules et prévoit de s'étendre en Afrique de l'Ouest dès 2025.

👍❤️👎 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

### #SORTIE

Vantage Capital a cédé sa participation dans Equity Invest, groupe marocain spécialisé dans la tech et l'énergie. Cette sortie marque la réussite d'un financement mezzanine pionnier au Maroc.

👍❤️👎 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

### #DETTE PUBLIQUE

Le FMI prévoit la dette publique ivoirienne à 58,1 % du PIB en 2025. Une projection qui témoigne de la stabilité économique du pays malgré les défis mondiaux.

👍❤️👎 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média  
2 min · 🌐

### #GRIT SUMMIT

Le Ministère de l'Efficacité du Service Public a organisé le GRIT Summit à Lomé les 29 et 30 octobre 2025. Cinquante startups africaines, dont 20 togolaises, ont été sélectionnées pour présenter leurs innovations..



👍❤️👎 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 · 🌐

### #PRIX

La startup égyptienne a remporté 1 million EGP au Sommet de la Jeunesse. Elle transforme le recyclage en source de revenus grâce à la finance numérique.

👍❤️👎 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

Start'Up Média  
2 min · 🌐

### #FINANCEMENT

Le Technopark Maroc et Plug and Play lancent un accélérateur soutenu par le gouvernement. 18 startups marocaines et de la diaspora y participent pour se développer à l'international..



# Nos start-up A la Une ce mois-ci



## COTE D'IVOIRE IVOKAN, LA STARTUP IVOIRIENNE QUI REDONNE VIE AUX LANGUES LOCALES

Fondée par Samuel Aletie Koudou et Hadja Kamagaté, Ivokan veut préserver et transmettre les langues ivoiriennes grâce à une plateforme digitale inclusive. Elle met en relation tuteurs natifs et apprenants jeunes, membres de la diaspora ou entreprises pour des cours en ligne simples et accessibles. Ivokan s'impose comme la première plateforme de tutoring dédiée aux langues ivoiriennes, au service de la diversité linguistique et du patrimoine africain.



## CAMEROUN

### REASY OUVRE LA VOIE À UN COMMERCE INTERNATIONAL PLUS ACCESSIBLE POUR LES PME AFRICAINES

Fondée en 2023, REasy ambitionne de rendre le commerce international plus simple et sûr pour les PME africaines. En collaboration avec la BEAC, la startup a développé un mécanisme de change sécurisé qui permet aux petites entreprises d'effectuer des transactions inférieures à 10 000 dollars dans un cadre réglementé, comblant ainsi une lacune du système bancaire traditionnel.



## MAROC

### CLICK DOC, LA STARTUP QUI VEUT SIMPLIFIER LA VIE DES MÉDECINS EN AFRIQUE

Click Doc est une startup marocaine fondée par Fatima Zahra Bouazzaoui qui développe une plateforme médicale simple et adaptable aux réalités africaines. Grâce à l'intelligence artificielle, elle aide les médecins à gagner du temps, mieux gérer leurs consultations et offrir une expérience patient fluide, tout en restant proche du terrain.



## TUNISIE

### TYM, LA STARTUP TUNISIENNE QUI RÉINVENTE LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Portée par Mohamed Khalil Ben Chebil, Tym veut moderniser le dialogue entre employeurs et salariés en Tunisie. Fondée en 2023, la startup développe une plateforme digitale RH qui permet aux entreprises de recueillir en temps réel les retours et attentes de leurs collaborateurs, pour renforcer l'écoute, la participation et le bien-être au travail.



## GABON

### POZI, LA STARTUP GABONAISE QUI DIGITALISE LA GESTION DE FLOTTE EN AFRIQUE

Fondée à Libreville en 2020, POZI développe une plateforme de télématique intelligente qui aide les entreprises à suivre, analyser et optimiser leurs flottes de véhicules grâce à l'intelligence artificielle. Après avoir levé 650 000 euros auprès de Saviu Ventures, Emsy Capital et Chazai Wamba, la startup compte accélérer son expansion régionale, avec pour ambition de connecter 35 000 véhicules dans 10 pays africains d'ici 2030.

# Régis Bamba

Co-fondateur de Djamo

---

# DE L'INCERTITUDE AUX MILLIONS D'UTILISATEURS: LE RÉCIT FRANC DE RÉGIS BAMBA

Régis Bamba fait partie de ces figures qui ont redéfini les règles du jeu dans la fintech francophone. Derrière Djamo, l'une des réussites les plus éclatantes de l'écosystème, il y a un parcours marqué par les doutes, les échecs répétés, l'audace et une volonté farouche de prouver qu'on peut bâtir une infrastructure financière de classe mondiale depuis Abidjan. Dans cet entretien sans détour, il revient sur ses débuts, la relation fondatrice avec son associé Hassan Bourgi, la conquête des utilisateurs, les levées de fonds, les nuits blanches, et cette ambition qui ne faiblit jamais : transformer durablement l'accès aux services financiers en Afrique.



### **À quoi ressemblait ta vie avant Djamo ? Qu'est-ce qui t'a poussé à sauter le pas de l'entrepreneuriat ?**

Avant Djamo, ma vie ressemblait beaucoup à celle de milliers de jeunes passionnés de technologie en Afrique. Il y avait beaucoup d'envie, beaucoup d'idées... et très peu de moyens. Je travaillais déjà dans la tech avec cette obsession d'utiliser le digital pour résoudre des problèmes très concrets. Après deux échecs entrepreneuriaux et un passage en entreprise, ma rencontre avec Hassan a été déterminante. Ce qui m'a poussé à sauter le pas, c'est une conviction simple : si on veut transformer notre continent, il faut arrêter d'attendre que quelqu'un d'autre le fasse à notre place. On a construit Djamo parce qu'on voyait chaque jour à quel point l'accès aux services financiers était compliqué, lent, fragmenté et que ça ne pouvait plus continuer comme ça.

### **Lancer une fintech en Afrique francophone, c'est un vrai défi. Quels étaient vos doutes au départ ?**

Les doutes étaient nombreux.

Le premier : « Est-ce que les gens vont nous faire confiance ? »

Le deuxième : « Est-ce qu'on peut réellement construire une infrastructure financière solide depuis Abidjan ? »

Ensuite, il y avait l'environnement réglementaire, la rareté des talents seniors dans la fintech et la difficulté d'intégrer des systèmes vieillissants. Rien n'était simple. Mais on avait la conviction, l'énergie et la vision à long terme.

### **Quand tu repenses au lancement de Djamo, la plus grande difficulté : convaincre les investisseurs ou convaincre les clients ?**

Honnêtement, ce sont les clients.

Convaincre quelqu'un de déposer son argent dans une nouvelle application construite par deux jeunes ivoiriens, ce n'était pas évident.

Les investisseurs, eux, finissent par venir quand les clients restent. Notre obsession dès le premier jour, ça a été de mériter la confiance, pas de la demander.

On dit souvent que trouver un bon associé, c'est plus difficile que de trouver un investisseur. Qu'est-ce qui rend ta collaboration avec Hassan unique ?

Avec Hassan, c'est très simple. On veut tous les deux construire la même chose, et on est radicalement complémentaires.

Il a une vision business exceptionnelle, une capacité rare à fédérer et à simplifier. Moi, je suis dans le produit, la tech, l'exécution de chaque détail.

Et surtout, on se dit toujours la vérité, toujours. Pas d'ego, pas de politique. Juste le projet.

### **Avant Djamo tu as connu de nombreux échecs. Quel a été ton plus grand moment de découragement ?**

J'en ai eu beaucoup. Mais je me rappelle très bien d'une période où j'enchaînais les projets qui ne décollaient pas. On travaillait, on codait, on pitchait... et rien ne prenait.

Il y a un moment où je me suis demandé : « Est-ce que je suis vraiment fait pour ça ? »



**AU DÉBUT  
DE DJAMO,  
LES CLIENTS  
ONT ÉTÉ PLUS  
DIFFICILES À  
CONVAINCRE  
QUE LES  
INVESTISSEURS**



**C'EST APRÈS  
L'INVESTISSEMENT  
QUE TOUT  
COMMENCE**

### **Comment as-tu surmonté ces épreuves et qu'en as-tu retenu ?**

J'ai surmonté ça en continuant.

Je ne crois pas au mythe du « coup de génie ». Je crois aux gens qui reviennent le lendemain.

Chaque échec m'a appris quelque chose : comment mieux comprendre un utilisateur, comment mieux construire un produit, comment mieux m'entourer.

Ce que j'en retiens c'est que la persévérance écrase le talent sur le long terme.

### **Tu as vécu plusieurs levées de fonds importantes. Comment as-tu convaincu des investisseurs de croire en une startup ivoirienne ?**

Avec les faits, pas les slides.

Les investisseurs veulent voir une équipe solide, une exécution claire et des clients satisfaits. On leur a montré qu'on pouvait construire un vrai système financier dans un marché souvent ignoré, avec une base d'utilisateurs qui adore le produit.

Et surtout, on assumait notre ambition. On ne pitchait pas une « petite app » ivoirienne. Non pas du tout! On pitchait l'avenir des services financiers en Afrique.

### **Quelle a été l'expérience la plus marquante : le pitch, la négociation ou l'après-investissement ?**

Je pense que c'est l'après-investissement. Parce que c'est là que tout commence vraiment. Quand l'argent arrive, il faut exécuter, scaler, recruter, gérer la pression.

La levée, c'est un événement. La construction, c'est une mission.

### **Est-ce qu'avoir beaucoup d'investisseurs change la façon dont on dirige ?**

Oui et non.

Non, parce que le cœur du travail reste d'écouter le client, pas les investisseurs.

Oui, parce qu'il faut structurer, documenter, être rigoureux, communiquer davantage.

C'est après l'investissement que tout commence

Mais la vision ne change pas. On reste focus sur l'utilisateur et la croissance saine.

### **Djamo a lancé plusieurs produits lequel a été le plus gros challenge ?**

Sans hésiter, je dirais la microfinance. C'est un saut réglementaire, opérationnel et technologique énorme. On est passés d'une fintech agile à une véritable institution financière avec des exigences de conformité, d'audit, de reporting...

Mais c'est aussi notre plus grande fierté, celle d'offrir enfin à nos utilisateurs une solution bancaire complète.

### **Régis a-t-il du temps pour se distraire ? Comment gères-tu l'équilibre vie pro / vie perso ?**

Je fais de mon mieux. Mes enfants sont ma boussole. Quand je suis avec eux, j'essaie d'être vraiment présent. Je prends aussi du temps pour voyager, marcher dans la nature, lire...

L'équilibre parfait n'existe pas, mais je fais attention à ne pas laisser le travail absorber tout.

### **T'arrive-t-il de te déconnecter totalement de Djamo ?**

Hmm rarement.

Mais parfois, je coupe tout pendant 24 heures. C'est nécessaire pour revenir clair, aligné, créatif. Une entreprise comme Djamo ne se dirige pas uniquement avec l'intensité. Il faut aussi de la hauteur.

***Où vois-tu Djamo (et toi-même) dans 5 à 10 ans ?***

Djamo sera une institution financière panafricaine de référence, avec une présence forte dans la plupart des marchés francophones.

On aura consolidé le compte, l'épargne, l'investissement, le crédit, et d'autres innovations financières pour des millions de personnes.

Moi ? Toujours au contact des équipes, en train de construire, d'innover, et de raconter cette aventure incroyable.

***Une personnalité qui t'influence dans ta manière de diriger ?***

Brian Chesky et Patrick Collison vision + obsession du produit.

***La musique que tu mets à fond pour coder ?***

Old school hip-hop, et parfois Didi B selon l'humeur.

***Frites ou Alloco ?***

Alloco, 100 %.

***Didi B ou Himra ?***

Didi B pour l'énergie.

***Une mauvaise habitude que tu assumes totalement ?***

Je travaille trop tard la nuit.

***Le plat ivoirien impossible à refuser même en pleine réunion ?***

Foutou - sauce graine.

# FACE AUX INVESTISSEURS ON NE PITCHAIT PAS UNE PETITE APP IVOIRIENNE ON PITCHAIT L'AVENIR DES SERVICES FINANCIERS EN AFRIQUE



# L'AUTOMATISATION MARKETING : LA STRATÉGIE QUI SCALE PENDANT QUE VOUS DORMEZ



Le marketing automation regroupe l'ensemble des techniques et outils qui vous permettent d'automatiser vos tâches marketing, notamment grâce à l'email automation. Ainsi, les tâches régulières et fastidieuses sont gérées automatiquement.

L'emailing automation permet de créer des scénarios pour envoyer automatiquement des emails à vos prospects ou vos clients. Pour envoyer ces séries d'emails, vous aurez besoin d'un outil efficace.

## **MailChimp : le meilleur outil d'email automation**

Solution emailing très connue, MailChimp dispose aussi d'une fonction « auto-répondeur » très pratique. Cette dernière vous permet :

d'envoyer des emails de remerciement suite à l'inscription à votre newsletter,

de déclencher un scénario de contenu après l'inscription à un webinar ou le téléchargement d'un livre blanc,

d'expédier des tutoriels à un acheteur.

L'outil vous propose de suivre les statistiques de chaque campagne en temps réel.

## **SG autorépondeur : un outil d'email automation français**

SG autorépondeur est une solution francophone. C'est un atout, car la majorité des solutions emailing sont en anglais... Donc si vous maîtrisez peu cette langue, cet outil est fait pour vous !

Ce logiciel français vous permet d'organiser des campagnes de marketing automation par email, SMS, courrier postal ou messagerie vocale.

Chaque campagne est personnalisée, afin de convertir vos prospects ou de fidéliser les clients, selon vos objectifs.

C'est une alternative à Mailchimp intéressante pour automatiser vos campagnes d'emailing.

## **AWeber**

AWeber est l'une des plus anciennes solutions de marketing automation. Ce recul que l'on peut avoir sur l'outil est un atout de taille, car on peut voir que la société a su se renouveler et faire évoluer sa solution pour qu'elle convienne au plus grand nombre.

Cet auto-répondeur conviendra parfaitement aux petites et moyennes entreprises qui veulent automatiser les messages de remerciement, les emails de prospection et ceux destinés à la fidélisation.

À noter qu'AWeber dispose d'une application mobile qui vous permet de suivre vos campagnes depuis n'importe où.

## **Kit**

Kit est un programme qui permet une gestion des emails à grande échelle. Vous pourrez paramétrer des campagnes de marketing automation de grande ampleur et augmenter vos chances de conversion.

L'outil vous offre la possibilité de segmenter efficacement votre base de données. Ainsi, les clients et prospects ne reçoivent que des emails qui les concernent et donc qui les intéressent. Les retours sont optimisés ! Une fois de plus le gain de temps est l'un des atouts majeurs de cette solution.

Plusieurs formules et tarifications existent, elles dépendent du nombre de contacts à traiter.

## **Sendinblue**

C'est un outil très complet qui présente, lui aussi, l'avantage d'être entièrement en français et d'avoir un support client assez présent.

Send in Blue propose de nombreuses fonctionnalités telles que l'envoi de SMS, l'emailing classique, mais aussi des emails plus spécifiques accompagnant le parcours client dès la création du compte, lors du suivi de commandes ou de la réinitialisation de mots de passe.

# LANCER UNE AGENCE DE RAMASSAGE D'ORDURES EN AFRIQUE : UN BUSINESS D'AVENIR À FORT IMPACT SOCIAL



Dans plusieurs villes africaines, la gestion des déchets reste un défi quotidien. Les municipalités manquent souvent de moyens, les infrastructures sont insuffisantes et les initiatives privées encore trop rares. Pourtant, la demande est immense : des quartiers entiers n'ont aucun service régulier de collecte, les entreprises peinent à trouver des prestataires fiables, et la population est de plus en plus sensible à la propreté et à l'hygiène. Résultat : ce qui ressemble à un problème peut devenir une opportunité. Créer une agence de ramassage d'ordures n'est pas seulement un business rentable : c'est un service essentiel, un marché sous-exploité et une réponse directe à un enjeu de santé publique.

## UN MARCHÉ ÉNORME ET ENCORE LARGEMENT INEXPLOITÉ

Sur le continent, plus de 80 % des déchets solides ne sont pas collectés selon des estimations d'agences environnementales. Cela représente des millions de tonnes d'ordures qui finissent dans les rues, les caniveaux et les cours d'eau. Et pendant que les villes s'étendent et que la consommation augmente, la demande en services privés de collecte suit la même trajectoire. Les particuliers sont prêts à payer pour un service fiable ; les entreprises, encore plus. Supermarchés, maquis, restaurants, hôtels, ateliers, immeubles : tous ont besoin d'un ramassage régulier.

Cette situation crée un espace immense pour les startups et les petites entreprises capables d'apporter un service rapide, propre, flexible et professionnel.

## UN MODÈLE ÉCONOMIQUE SIMPLE MAIS PUISSANT

L'avantage du business est sa simplicité. Le modèle repose sur trois piliers :

- Une collecte payante pour les ménages, sur abonnement mensuel ;
- Un service professionnel pour les entreprises, en facturation récurrente ;
- La revente ou la valorisation des déchets recyclables, qui augmente la rentabilité.

La collecte traditionnelle permet une entrée d'argent stable. Le recyclage, quant à lui, ajoute une deuxième source de revenus : plastique, aluminium, cartons, verre... Tout peut être remis dans un circuit de transformation si un partenariat est bien structuré. Certaines agences parviennent même à revendre les déchets organiques à des producteurs de compost.

## UN SERVICE QUI PEUT DÉMARRER PETIT, MAIS GRANDIR VITE

Contrairement à ce que l'on croit, il n'est pas nécessaire de démarrer avec de gros trucks industriels. Beaucoup d'agences commencent avec :

- un tricycle motorisé,
- deux agents collecteurs,
- des gilets, gants et matériels de protection,
- un petit espace de stockage temporaire,
- des partenariats avec des recycleurs locaux.

Ce modèle léger permet de tester le marché sur un quartier, d'ajuster les prix et de comprendre les habitudes des clients. Une fois l'activité stabilisée, l'entreprise peut élargir son périmètre, acquérir de nouveaux véhicules, puis structurer une flotte plus importante. C'est exactement le type de business qui peut commencer « low cost » et se transformer en entreprise régionale.

## PLUS QU'UN SIMPLE SERVICE, UNE MISSION SOCIALE

Lancer une agence de ramassage d'ordures, c'est aussi répondre à une problématique de santé publique. Les déchets non collectés favorisent la prolifération de moustiques, rats, infections et maladies hydriques. Dans de nombreux quartiers, la présence d'un prestataire fiable améliore la qualité de vie, réduit les risques sanitaires et transforme le cadre urbain.

C'est un business, oui. Mais c'est aussi un service citoyen qui participe à l'assainissement des villes, à la protection de l'environnement et à la création d'emplois pour les jeunes.

## UN SECTEUR PORTÉ PAR L'INNOVATION

Grâce aux technologies mobiles, le secteur se modernise. Une agence peut facilement intégrer :

- un système d'abonnement via mobile money,
- des rappels de passage par SMS,
- un numéro WhatsApp pour signaler un débordement,
- une petite application pour suivre les circuits de collecte,
- des QR codes pour identifier les clients.

L'innovation ne signifie pas forcément des drones ou de l'IA. En Afrique, digitaliser des services basiques suffit à se différencier et à offrir une expérience plus fluide.

## LES CLÉS POUR RÉUSSIR DANS CE BUSINESS

La réussite d'une telle agence repose sur quelques principes :

La régularité, car un service qui ne passe pas devient vite inutile.

La propreté du travail, parce que l'image compte énormément.

La communication, pour rassurer les habitants et renforcer la confiance.

Les partenariats, surtout avec les recycleurs et les municipalités.

La transparence, notamment sur les jours de passage et les tarifs.

C'est un secteur où le bouche-à-oreille joue un rôle déterminant : un bon service, propre, ponctuel, bien organisé, peut attirer des dizaines de nouveaux clients chaque mois.

## CE QU'IL FAUT RETENIR:

Créer une agence de ramassage d'ordures en Afrique, ce n'est pas seulement exploiter une niche : c'est répondre à un besoin vital. Le marché est immense, la concurrence est souvent faible, les barrières d'entrée sont limitées, et l'impact social est immédiat. Dans un continent en pleine urbanisation, où chaque ville devient plus dense et plus exigeante, la gestion des déchets n'est pas un luxe, mais une priorité.

Pour un entrepreneur africain, lancer ce type d'agence, c'est entrer dans un secteur indispensable, scalable et porteur. Un business qui peut commencer sur une moto-tricycle... et finir avec une flotte complète et une présence dans plusieurs villes.

**GRIT TOGO 2025**

# L'ÉVÉNEMENT QUI CÉLÈBRE L'AUDACE ENTREPRENEURIALE



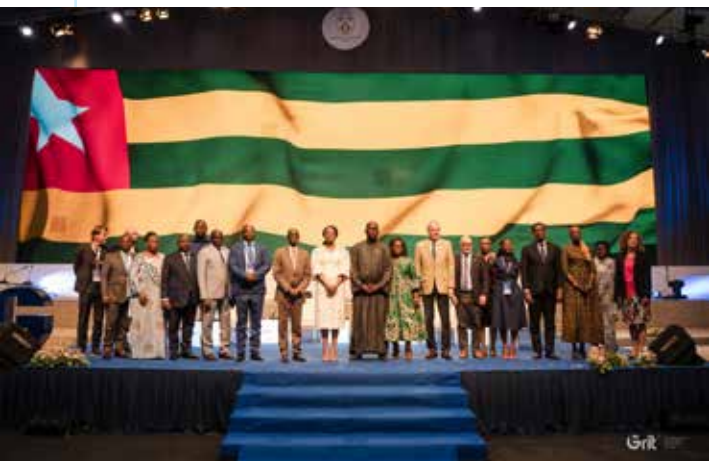
La nouvelle édition du GRIT TOGO a réuni, à Lomé, une communauté vibrante d'entrepreneurs, d'investisseurs, de décideurs publics et d'innovateurs venus célébrer l'audace, la détermination et la créativité qui caractérisent l'écosystème togolais. Cette rencontre, devenue l'un des rendez-vous phares de la sous-région, a mis en lumière des initiatives fortes, des projets ambitieux et des success stories inspirantes, confirmant la montée en puissance du Togo sur la scène entrepreneuriale ouest-africaine.

Durant toute les journées, panels, ateliers, démonstrations et sessions de networking se sont enchaînés pour offrir aux participants un espace d'apprentissage et de collaboration. Plusieurs thématiques majeures ont été abordées : transformation digitale, financement des startups, leadership féminin, innovation durable, inclusion économique et montée en compétence des jeunes. L'événement a réuni des intervenants de haut niveau, alliant experts locaux, acteurs régionaux et entrepreneurs aguerris.

StartUp Médias vous fait revivre les temps forts, avec en lumière les entrepreneurs et initiatives marquantes de cette grande messe de l'innovation.

Le GRIT TOGO 2025 s'impose une fois de plus comme un catalyseur d'idées et d'opportunités, un lieu où se rencontrent ambition, expertise et énergie créative.





LE RETOUR MASSIF DES  
INVESTISSEMENTS TECH  
EN AFRIQUE

**442 MILLIONS DE  
DOLLARS LEVÉS  
EN OCTOBRE  
2025 : LE MOIS  
QUI RELANCE  
L'ÉCOSYSTÈME  
AFRICAIN**



Octobre 2025 restera comme un mois décisif pour la tech africaine. Avec 441,9 millions de dollars levés, l'écosystème enregistre une croissance fulgurante de 217 % par rapport aux 139,4 millions de septembre. Cette envolée inattendue confirme le retour massif de la confiance des investisseurs, après plusieurs mois d'attente. Les signaux montrent que l'Afrique redevient un terrain sérieux d'investissement, capable d'attirer des capitaux importants et de produire des modèles durables.

## LE RETOUR DES MÉGATOURS ET LA MONTÉE DES MODÈLES ROBUSTES

Cette hausse spectaculaire est portée par un phénomène rare, celui du retour des mégatours. Plusieurs startups considérées comme des piliers dans leurs secteurs ont réussi à mobiliser des capitaux conséquents, attirant ainsi l'attention de fonds qui privilégient désormais des entreprises déjà solides et prêtes pour une expansion continentale.

On observe également une nette orientation vers les secteurs stratégiques. Les fintechs continuent de mener la danse, portées par des besoins énormes en infrastructures financières modernes. Viennent ensuite la logistique, l'agriculture numérique et l'énergie propre, trois domaines où la demande est immense et où les solutions technologiques ont un impact direct sur la vie quotidienne. Les investisseurs misent clairement sur des projets capables de résoudre des défis systémiques plutôt que sur des innovations superficielles.

## LES QUATRE GÉANTS QUI CONSOLIDENT LEUR LEADERSHIP

Lorsqu'on évoque les sommes levées par les startups africaines, il est important de souligner que ces financements sont loin d'être répartis équitablement. Si la situation a évolué, le constat reste le même : les quatre principales villes continuent d'attirer la grande majorité des investissements sur le continent. Bien que nous ne disposions pas de données au niveau municipal, nous pouvons affirmer avec une quasi-certitude qu'au moins les trois quarts des financements sont concentrés dans cinq villes seulement : Le Caire, Le Cap, Johannesburg, Lagos et Nairobi.

Cette hyperconcentration des financements n'est pas un phénomène nouveau en soi (et n'est pas non plus une réalité spécifiquement africaine : plus des deux tiers des financements américains en 2024 ont été

alloués à des start-ups californiennes). La part des quatre principaux financeurs a oscillé entre 83 % et 86 % depuis 2019 (sauf en 2022 où elle a « baissé » à 80 %). En 2025, elle se situe à ce jour à 83 %. En revanche, nous n'avons enregistré aucune activité de financement significative depuis 2019 sur 20 marchés.

L'Égypte, le Nigeria, l'Afrique du Sud et le Kenya confirment leur domination en continuant d'attirer l'essentiel des capitaux. Ces quatre marchés disposent d'un vivier de talents, d'infrastructures technologiques et d'une densité d'entrepreneurs qui en font des pôles incontournables.

Leur capacité à attirer des investissements à grande échelle tient à leur maturité : réglementations plus adaptées, présence d'accélérateurs et de fonds locaux puissants, et surtout une dynamique interne qui favorise l'émergence de startups prêtes à se déployer au-delà de leurs frontières.

## 2025 : UNE ANNÉE AU-DESSUS DES ATTENTES

Le rebond d'octobre s'inscrit dans une dynamique plus large. De janvier à octobre 2025, les startups africaines ont levé plus de 2,65 milliards de dollars, soit une progression de 56 % par rapport à la même période en 2024. Cette performance ne doit rien au hasard : elle reflète un écosystème qui se professionnalise, qui gagne en maturité et qui attire des capitaux plus structurés.

Les startups financées cette année affichent des caractéristiques communes : une gouvernance plus sérieuse, une exécution plus disciplinée, une vision plus claire de la rentabilité et un positionnement sur des problématiques essentielles pour les économies africaines. Les investisseurs, quant à eux, semblent avoir renforcé leur discipline, privilégiant la qualité à la quantité.

## DES MODÈLES PLUS MATURES, UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE STARTUPS

Ce renouveau est également la conséquence directe d'une évolution profonde de l'écosystème. Les entreprises qui lèvent aujourd'hui ne sont plus des paris incertains, mais des organisations qui ont prouvé leur résilience et leur capacité à se déployer rapidement. Leur impact est souvent visible sur des segments

critiques : inclusion financière, accès à l'énergie, transformation logistique ou modernisation agricole.

Si l'on considère les douze derniers mois (novembre 2024 - octobre 2025), le constat est tout aussi encourageant : 3,2 milliards de dollars ont été levés sur cette période (+50 % par rapport à l'année précédente), dont 1,9 milliard en fonds propres (+38 % par rapport à l'année précédente) ; 207 entreprises (+8 % par rapport à l'année précédente) ont levé au moins 1 million de dollars durant cette période. Bien que les performances des prochains mois soient déterminantes pour la santé globale de l'écosystème en 2025 et la confirmation de la tendance haussière, l'optimisme est de mise.

Cette maturité nouvelle attire mécaniquement des capitaux plus importants. Les fonds internationaux, qui avaient ralenti leur rythme après les turbulences mondiales de 2023 et 2024, reviennent désormais avec une approche plus rationnelle et un regard affiné sur les opportunités réelles du continent.

## **LE DÉFI DE LA DURABILITÉ : TRANSFORMER LES LEVÉES EN CROISSANCE RÉELLE**

En dépit de ce rebond spectaculaire, un défi majeur demeure : comment convertir ces investissements en transformations durables ? L'écosystème devra renforcer ses structures de soutien, améliorer la disponibilité des talents, encourager l'innovation

locale et fluidifier la collaboration entre startups, régulateurs et investisseurs.

L'expansion des infrastructures numériques, l'amélioration des cadres réglementaires et la montée en compétence des équipes seront des conditions incontournables pour passer d'un rebond ponctuel à un cycle de croissance durable.

Octobre 2025 marque un tournant pour la tech africaine. En levant 442 millions de dollars en un mois, le continent démontre qu'il peut attirer des investissements massifs et poursuivre une trajectoire ambitieuse. Les startups gagnent en solidité, les investisseurs reviennent avec confiance, et les grands hubs technologiques consolident leur place sur la scène mondiale. Si cette dynamique continue, 2025 restera dans l'histoire comme l'année où l'Afrique a réaffirmé sa capacité à attirer des capitaux à grande échelle et à bâtir des modèles technologiques transformateurs. Le continent entre dans une nouvelle phase : celle d'un écosystème plus sérieux, plus mature et plus tourné vers l'impact durable.

# BOOTCAMP

## E-SANTÉ AFRIQUE FRANCOPHONE 2025

THÈME

TOUT POUR  
LE PATIENT

ALL FOR  
THE PATIENT

09 - 12

Décembre 2025

### Au programme :

- Masterclass
- Ateliers pratiques & mentorat
- Leadership & entrepreneuriat
- Visites terrain & cas pratiques

+300 participants en ligne

+300 participants en présentiel

18 pays représentés

Lieu : INFAS / Siège KRONIKS-X HEALTH

#### Organisateurs



#### Partenaires



05 01 27 56 66 - 07 07 34 15 80 - 01 50 55 54 38

[support@kxhealth.org](mailto:support@kxhealth.org)



# 2025 : LA DETTE DEVIENT LA NOUVELLE COLONNE VERTÉBRALE DU FINANCEMENT DES STARTUPS AFRICAINES

Pendant longtemps, l'écosystème tech africain a reposé presque exclusivement sur l'equity. Les fondateurs cherchaient des investisseurs prêts à prendre des parts pour financer la croissance. Mais 2025 montre que la dette dépasse désormais le capital-risque traditionnel, redessinant les règles du jeu.

Selon l'Association africaine du capital-investissement et du capital-risque (AVCA), les startups du continent ont levé 1,6 milliard de dollars en dette sur les neuf premiers mois de 2025, contre 1,4 milliard en equity. C'est la première fois que la balance penche du côté du venture debt.

Et surtout que ce montant dépasse déjà les 1 milliard enregistrés sur toute l'année 2024.



## POURQUOI LA DETTE SEDUIT AUTANT ?

La montée du venture debt n'est pas un hasard. Elle répond à plusieurs réalités du marché africain :

- 1. Les fondateurs veulent garder le contrôle**  
La dette permet de financer l'expansion sans céder de parts de l'entreprise. Dans un contexte où la valorisation est souvent sous-estimée par rapport aux marchés occidentaux, cette alternative devient stratégique.
- 2. Les investisseurs sont plus prudents**  
Le ralentissement global du capital-risque a poussé de nombreux fonds à privilégier des financements moins risqués et plus structurés. La dette offre un compromis : financer la croissance, tout en limitant la dilution et en sécurisant le risque.
- 3. Les modèles africains s'y prêtent**  
Fintech, énergie solaire, agriculture digitale, logistique... Beaucoup de startups génèrent

des revenus réguliers et peuvent assumer une dette. Le vent est donc favorable.

## LES SECTEURS LES PLUS FINANCES PAR LA DETTE EN 2025

Certains domaines captent plus facilement les financements en venture debt, car considérés comme « predictable » par les investisseurs :

- **Fintech** : prêts, paiements, infrastructures financières
- **Énergie** : solaire, micro-grids, solutions off-grid
- **Agritech** : systèmes de gestion et distribution
- **Logistique et e-commerce** : plateformes B2B avec cycles d'encaissement rapides

**Edtech & Healthtech** (en progression)

La dette alimente donc les secteurs à forte traction et fort impact.

## LES RÉGIONS QUI DOMINENT

La carte du financement évolue également.

- **Afrique de l'Est** : forte présence de dettes dans la fintech et le solaire
- **Afrique de l'Ouest** : diversification, montée des ventures debt sur la logistique et les services
- **Afrique du Nord** : structuration croissante autour de fonds hybrides
- **Afrique centrale** : encore timide, mais en progression grâce aux hubs publics/privés

Cette géographie montre que la dette s'adapte aux contextes locaux, aux cycles économiques et à la nature des startups.

## CE QUE CELA CHANGE POUR LES ENTREPRENEURS

La montée de la dette bouleverse les stratégies :

- La levée equity n'est plus la seule voie
- La croissance peut être financée sans dilution
- Les startups doivent renforcer leur gestion financière
- La dette impose une discipline plus forte : cash-flow, prévisibilité, transparence

Les fondateurs africains entrent dans une ère où la maîtrise financière devient aussi importante que la vision produit.

## UN MARCHÉ EN PLEINE RECOMPOSITION

La poussée de la dette marque une nouvelle maturité de l'écosystème.

Elle montre qu'en Afrique :

- les startups sont devenues capables de

supporter des financements structurés

- les investisseurs commencent à mieux comprendre les modèles africains
- l'innovation n'a plus besoin d'attendre une levée equity pour avancer

2025 restera comme l'année où la dette a pris le relais, permettant à de nombreuses startups de résister au ralentissement du capital-risque, tout en accélérant leur expansion.

## CE QU'IL FAUT RETENIR

Le financement africain entre dans une nouvelle phase, plus solide, plus diversifiée et moins dépendante des tendances internationales.

Les fondateurs africains entrent dans une ère où la maîtrise financière devient aussi importante que la vision produit.

## UN MARCHÉ EN PLEINE RECOMPOSITION

La poussée de la dette marque une nouvelle maturité de l'écosystème.

Elle montre qu'en Afrique :

- les startups sont devenues capables de supporter des financements structurés
- les investisseurs commencent à mieux comprendre les modèles africains
- l'innovation n'a plus besoin d'attendre une levée equity pour avancer

2025 restera comme l'année où la dette a pris le relais, permettant à de nombreuses startups de résister au ralentissement du capital-risque, tout en accélérant leur expansion.

## CE QU'IL FAUT RETENIR

Le financement africain entre dans une nouvelle phase, plus solide, plus diversifiée et moins dépendante des tendances internationales.



POD  
ton *pitch*

**Un micro, une histoire  
une chance de gagner**

Présenté par Monsieur StartUp

A suivre sur **PodPlay**



UNE IDÉE, UNE VISION, UN PITCH

*Découvrez mon projet*

DANS **POD TON PITCH** DISPONIBLE SUR **PodPlay**



**MOHAMED TIAMA | KANAM PAY**

Ils font partie des nouvelles voix de l'innovation africaine.

Chaque épisode de **POD TON PITCH** donne la parole à un porteur de projet qui change la donne. Découvrez leurs histoires dès aujourd'hui sur [PodPlayTV.com](http://PodPlayTV.com)

**StartUp**

## POD TON PITCH : STARTUP MEDIAS LANCE UN FORMAT INEDIT POUR METTRE EN LUMIERE LES ENTREPRENEURS EMERGENTS

StartUp Médias dévoile Pod Ton Pitch, un concept original imaginé pour donner de la visibilité aux jeunes porteurs de projets qui cherchent une scène pour raconter leur vision. Pour cette première édition, quatre candidats ont été retenus. Chacun arrive avec son histoire, son idée, ses doutes, et cette envie profonde de montrer que son projet mérite d'être vu et entendu.

Pod Ton Pitch repose sur l'idée simple d'offrir un espace où l'on écoute réellement ceux qui construisent leurs premières briques. Le pitch devient alors un moment de vérité : dire d'où l'on vient, ce que l'on construit, pourquoi on y croit. Le candidat répond aux questions et est soutenu par un coacj durant l'enregistrement. Celui-ci l'oriente et lui donne les rouages nécessaires pour réussir son projet.

StartUp Médias apporte son savoir-faire éditorial, son regard sur l'écosystème et sa capacité à créer des formats qui valorisent les profils encore invisibles.

### PODPLAY : LE PARTENAIRE QUI PORTE LES ÉPISODES

Pour donner de la portée à cette première édition, StartUp Médias s'est associé à PodPlay, une plateforme audio-vidéo qui accueille toute la série. Les épisodes sont disponibles sur [PodPlayTV.com](http://PodPlayTV.com), où chacun peut découvrir les quatre pitches en compétition.

Cette collaboration permet aux candidats d'avoir une diffusion professionnelle, accessible partout, et surtout de toucher un public qui



UNE IDÉE, UNE VISION, UN PITCH

*Découvrez mon projet*

DANS **POD TON PITCH** DISPONIBLE SUR **PodPlay**



**ELIE TOURE | FINCON**

Ils font partie des nouvelles voix de l'innovation africaine.

Chaque épisode de **POD TON PITCH** donne la parole à un porteur de projet qui change la donne. Découvrez leurs histoires dès aujourd'hui sur [PodPlayTV.com](http://PodPlayTV.com)

**StartUp**

prend de plus en plus l'habitude de découvrir les talents à travers le format podcast.

## UN SYSTÈME DE RÉCOMPENSE BASÉ SUR L'ENGAGEMENT DU PUBLIC

Dans Pod Ton Pitch, la réussite dépend directement de la réaction du public. Le candidat dont l'épisode totalise le plus de vues remporte 2 000 000 FCFA, une somme capable de changer la trajectoire d'un projet en lancement.

Cette mécanique donne une place centrale à la communauté. Les candidats apprennent à mobiliser, fédérer, communiquer... tandis que les auditeurs participent à l'évolution des projets en partageant les épisodes, en en parlant autour d'eux et en soutenant leurs finalistes préférés.

## UNE PREMIÈRE ÉDITION QUI OUVRE LA VOIE

Cette première saison pose les bases d'un format qui met l'humain au premier plan. Pas de mise en scène excessive, pas de jargon inutile : simplement des entrepreneurs qui racontent ce qu'ils bâtissent, et un public qui choisit les projets qu'il veut voir grandir.

Pod Ton Pitch s'inscrit parfaitement dans la mission de StartUp Médias : capter l'énergie des jeunes créateurs, révéler les initiatives naissantes, et offrir une vitrine à celles et ceux qui n'ont pas encore accès aux grandes plateformes.

## SOUTENEZ LES CANDIDATS SUR PODPLAY.TV

Pour suivre la première édition, découvrir les pitches et encourager votre candidat préféré, rendez-vous sur **PodPlay.TV**.

Chaque vue compte. Chaque partage peut faire la différence.

Et chaque clic rapproche l'un des quatre participants des **2 000 000 FCFA mis en jeu**.



UNE IDÉE, UNE VISION, UN PITCH

*Découvrez mon projet*

DANS **POD TON PITCH** DISPONIBLE SUR **PodPlay**



4

**JEAN PIERRE ABBE | MOTOTRACK-AI LOGISTICS**

Il s'agit de nouvelles voix de l'innovation africaine. Chaque épisode de **POD TON PITCH** donne la parole à un porteur de projet qui change la donne. Découvrez leurs histoires dès aujourd'hui sur [PodPlayTV.com](https://PodPlayTV.com)

StartUp



UNE IDÉE, UNE VISION, UN PITCH

*Découvrez mon projet*

DANS **POD TON PITCH** DISPONIBLE SUR **PodPlay**



5

**CYRILLE BAKAGNA | VRAIDIPLÔME**

Il s'agit de nouvelles voix de l'innovation africaine. Chaque épisode de **POD TON PITCH** donne la parole à un porteur de projet qui change la donne. Découvrez leurs histoires dès aujourd'hui sur [PodPlayTV.com](https://PodPlayTV.com)

StartUp

# MÉDIAS **Startup**

INNOVATION - LEADERSHIP - SUCCESS STORY

1<sup>er</sup> MÉDIA DEDIE À  
L'ECOSYSTÈME STARTUP  
D'AFRIQUE FRANCOPHONE



Mensuel gratuit à télécharger sur  
**[startupmedias.net](http://startupmedias.net)**