Startup média

#24
Août 2023

INNOVATI[illegible]SHIP- SUCCES STORY

LES 15 PAYS AFRICAINS QUI BRILLENT DANS LE TOP 100 DES ÉCOSYSTÈMES MONDIAUX DE START-UP

FABRICE ZAGBAYOU

Innovation & Digital ID,
Regional Driver at Orange Middle East & Africa

IL Y A TROIS PRINCIPALES SOURCES DE FINANCEMENT POUR LES START-UP DANS LA RÉGION

LEADERSHIP ET MANAGEMENT
DU DISCIPLESHIP AU LEADERSHIP : RÉUSSIR SA CARRIÈRE GRÂCE AU "FOLLOWERSHIP" STRATÉGIQUE

PORTRAIT
BLANCHE LAURE YAO : « MA PLUS GRANDE FIERTÉ À CE JOUR C'EST LE GRAND CASSÉ BALLE »

SOMMAIRE

EDITO 3

START'UP L'ACTU 4

LUCARNE 6

FOCUS 8

PORTRAIT 16

FILE'UP 22

LEADERSHIP 26

ASTUCE DU WEB 30

EVEN'UP 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

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

STARTUP MEDIA
contacts@startupmedias.net
www.startupmedias.net

EDITO

À LA RENCONTRE DE L'AFRICATECH ET DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Chers lecteurs et passionnés de l'entrepreneuriat et de la technologie en Afrique,

Dans ce numéro exceptionnel du magazine numérique Startup Médias, nous vous invitons à plonger au cœur de l'univers dynamique de l'Africatech et de l'entrepreneuriat en Afrique francophone. Notre mission reste inchangée : vous tenir informés, vous inspirer et vous connecter à cette incroyable énergie qui anime les startups et les innovateurs de notre continent.

En couverture de ce numéro, nous sommes fiers de présenter Fabrice Zagbayou, une figure incontournable de l'écosystème entrepreneurial africain. Son engagement sans faille aux côtés de startups provenant de divers horizons a fait de lui un mentor inestimable. Dans une interview exclusive, il partage avec nous son parcours, ses succès et les leçons tirées de sa collaboration avec ces entreprises ambitieuses. Entrez dans son expérience unique qui a contribué à propulser des startups vers la croissance, la maturité et la réussite.

L'Africatech brille de mille feux, et dans ce numéro, nous explorons les dernières innovations qui transforment le continent. Découvrez les histoires inspirantes d'entrepreneurs et d'innovateurs qui façonnent l'avenir de l'Afrique à travers des solutions technologiques audacieuses. Laissez-vous emporter par ces récits passionnants qui témoignent de la vitalité de notre écosystème.

Nous sommes également ravis de mettre en lumière le parcours de Blanche Yao, une entrepreneure ivoirienne visionnaire. Son initiative, le «Grand Cassé Balle», est le reflet de la créativité et de la détermination des jeunes entrepreneurs africains. À travers cet événement, elle insuffle une nouvelle énergie dans le monde des affaires, en offrant une plateforme unique pour le partage des idées et la promotion de l'innovation.

Et comment ne pas évoquer notre dossier spécial consacré à l'Africatech ? Dans ce numéro, nous vous révélons les 15 Pays Africains qui ont brillamment obtenu leur place dans le Top 100 des Écosystèmes Mondiaux de Start-up. Découvrez les noms qui émergent, les idées qui prennent leur envol, et les talents qui façonnent la nouvelle ère de l'entrepreneuriat en Afrique.

Enfin, notre engagement envers vous, nos lecteurs, demeure plus fort que jamais. Nous souhaitons construire des ponts, tisser des liens et créer des opportunités. Nous sommes ouverts aux partenariats et à la collaboration pour continuer à soutenir l'écosystème startup en Afrique francophone.

L'Africatech bouillonne d'innovation, de créativité et d'opportunités. C'est avec une grande fierté que nous vous présentons ce numéro, conçu pour vous inspirer et vous guider dans ce voyage extraordinaire.

Bonne lecture et restez connectés à l'énergie inarrêtable de l'entrepreneuriat africain !

M. Startup

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

#RAPPORT

Au premier semestre 2023, les start-up africaines ont connu une baisse de 43% des financements par capital-risque, avec seulement 263 opérations signalées, comparé à plus de 400 pour la même période en 2022.

13 9 commentaires 1 partages

J'aime | Commenter | Partager

#TUNISIE

BioNTech a finalisé l'acquisition de la start-up tunisienne InstaDeep, pour plus de 500 millions d'euros

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 ·

#MOBILITÉ

Spiro une startup togolaise de mobilité s'est associée à Horwin pour assembler des vélos électriques.

J'aime | Commenter | Partager

Start'Up Média
20 juillet, 21:18 ·

#INNOVATION

Apple Pay a été lancé au Maroc, faisant du pays le deuxième en Afrique, après l'Afrique du Sud, à avoir accès aux services Apple Pay

Alertes

Voir tout

#PARTENARIAT FAIEJ ET ECOBANK

les PME togolaises ont déjà bénéficié de 1.78 milliards de FCFA en financement.

139 49 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#ENVIRONNEMENT

AfriLabs s'associe au département d'État américain pour faire face à la crise climatique via l'entrepreneuriat.

331 529 commentaires 7 partages

J'aime Commenter Partager

#PROGRAMME

Impact Lab vient de lancer la 2e édition de son programme Launchpad

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#PARTENARIAT

Gim Uemoa a scellé un partenariat avec Backbase pour stimuler l'inclusion financière.

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#LEVÉE DE FONDS

La Fintech Bohikor lève 20000 dollars de Mountain Angel Network pour soutenir ses

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

#LEVÉE DE FOND

La startup égyptienne Flash a levé 6 millions $

19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min ·

#INFRASTRUCTURE

Segula Technologies a inauguré l'AFRICA innovation Hub le 19 juillet dernier, un accélérateur de projets d'innovation industrielle.

2 393 1 941 commentaires 21 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents

Votre commentaire...

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min ·

#ÉVÉNEMENT

Lancement de la 2e édition du salon des Téléphones et applications mobiles à Abidjan prévu pour le mois de novembre.

930 1 287 commentaires 5 partages

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
2 min ·

#LEVÉE DE FOND

La proptech Agence a réussi un tour de financement d'un montant de 1.3 millions $ pour développer sa technologie.

Nos start-up A la Une ce mois-ci

VINOCT: PLATEFORME ÉLECTRONIQUE DES FREELANCES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Vinoct.com est la 1ère plateforme de recrutement de consultants et freelances d'Afrique francophone et de la diaspora. Fondée depuis 2021 par Rachid Dao, la startup permet aujourd'hui à plusieurs entreprises de collaborer avec des prestataires indépendants localement et à l'étranger et d'obtenir entière satisfaction.Son objectif est d'établir des relations formelles entre les grandes entreprises, les Pme ou les entrepreneurs avec les talents, les compétences, les expertises de Côte d'Ivoire et d'Afrique francophone.

AGENZ, LA PROPTECH D'ÉVALUATIONS IMMOBILIÈRE.

Agenz est une start-up marocaine basée à Casablanca et spécialisée dans les évaluations immobilières totalisant plus de 150 000 utilisateurs mensuels et 5 000 nouvelles estimations de biens chaque mois. Fondée en 2021, par les frères Malik et Badr Belkeziz, la start-up s'est démarquée en proposant une plateforme innovante, agenz.ma, offrant des estimations immobilières en ligne basées sur l'intelligence artificielle, ainsi que des données de marché continuellement collectées et analysées par une équipe d'experts de l'immobilier.

*****

KWELY, L'ALIBABA AFRICAIN

La startup Kwely de la tech-entrepreneure sénégalaise, Birame N. Sock, propose une plateforme de commerce électronique pour les professionnels (B2B). Officiellement lancée en décembre 2022, elle compte aujourd'hui 200 références de fabrication sénégalaise. Pour recruter ses fournisseurs, la start-up organise chaque année le programme d'incubation Tekki, à l'issue duquel elle crée avec eux une stratégie marketing à destination de marchés ciblés.

*****

KOREE, LE PORTEFEUILLE POUR LES BONUS D'ACHATS ET LA PETITE MONNAIE

Koree est une solution technologique développée par la firme camerounaise Sukali Holding Ltd. Elle permet aux utilisateurs de créer des cartes de fidélité digitales sur lesquelles les commerçants partenaires de la start-up peuvent leur verser des cashbacks et éventuellement leurs reliquats. Fondée en 2022 par Magalie Gauze-Sanga, la fintech a déjà levé environ 131 800 $ pour soutenir sa croissance. La solution dispose d'une application mobile accessible sur iOS et sur Android.

ARVEA, LA STARTUP DE COSMÉTIQUE SPÉCIALISÉE DANS LA VENTE DIRECTE

Arvea Côte d'ivoire est une startup spécialisée dans les produits cosmétiques et la vente directe proposant une approche centrée sur un système de vente MLM avec plusieurs paliers de managers. Fort de ses 10 années d'expérience, Arvea est présente en Tunisie, en Algérie et en Côte d'Ivoire. Fondée par M. Sadok LARIBI, Arvea se distingue également par son engagement envers l'environnement. Elle propose des produits naturels, conditionnés dans des emballages écologiques et recyclables, afin de respecter la nature et promouvoir la durabilité.

*****

AUTO24, LA STARTUP DÉDIÉE À LA MOBILITÉ FLUIDE EN CÔTE D'IVOIRE

Auto24 est une société de vente de voitures d'occasion à particuliers. Son objectif est d'apporter des solutions innovantes garantissant la transparence et la sécurité des transactions. La startup soutenue par le groupe Stellantis, a installé la première borne de recharge publique pour véhicules électriques en Côte d'ivoire. Officiellement installée sur le territoire ivoirien depuis Septembre 2022, la startup est une filiale de Africar Group, leader des petites annonces automobiles en Afrique.

FABRICE ZAGBAYOU

Innovation & Digital ID,
Regional Driver at Orange Middle East & Africa

POUR QU'UNE START-UP PUISSE CONNAÎTRE LE SUCCÈS, IL FAUT UN PRODUIT ADAPTÉ À UNE DEMANDE

Fort de 14 années d'expérience professionnelle diversifiée, Fabrice Zagbayou a évolué au sein de secteurs variés tels que la banque, les télécommunications et le conseil.

Son expertise s'étend du mobile banking à la stratégie et au digital. Parmi ses réalisations notables, il a contribué au développement de MTN Mobile Money, la solution de mobile banking de MTN, ainsi qu'à des missions de stratégie et de transformation digitale chez Deloitte. Il a également joué un rôle clé dans la digitalisation de la chaîne de valeur distributeur de MTN CI, visant à accroître les revenus. Son engagement dans le domaine de la finance digitale et de la transformation digitale avec le cabinet AMARANTE a renforcé ses compétences pour accompagner gouvernements, banques et microfinance dans leur transition numérique. Actuellement chez Orange Afrique et Moyen-Orient, Fabrice se penche sur l'identité numérique au sein du département innovation, couvrant 17 pays. En parallèle, son implication active avec des startups de différents pays l'a conduit à les guider dans leurs levées de fonds, leur croissance et leur maturité, un parcours qu'il partage dans cette interview dédiée au panorama de la fintech en Afrique.

Pouvez-vous dresser un état des lieux de l'écosystème tech en Afrique francophone et nous parler des tendances émergentes dans ce domaine ?

L'environnement fintech dans la région est dynamique et a connu une forte croissance ces dernières années. En 2008, par exemple, il y avait 4 ou 6 fintechs dans la zone UEMOA, une en Côte d'Ivoire, une au Sénégal, aucune en RDC et au Mali. Mais en 2019-2020, on se retrouve avec 37 en Côte d'Ivoire, 11 au Bénin, 24 au Sénégal, 17 en RDC. Nous assistons à une véritable explosion du phénomène fintech. Cela s'explique par la maturité des technologies. On sait faire des choses qu'on ne savait pas faire avant. Par exemple, les applications mobiles, les paiements par téléphone portable, la vitesse de transfert des données a augmenté avec la 3G et la 4G, la biométrie peut résoudre les problèmes de sécurité, etc.

Nous pouvons désormais résoudre les problèmes d'inclusion financière dans la région. En effet, les gens n'ont plus besoin de se déplacer pour effectuer des transactions, n'ont plus besoin d'utiliser de l'argent liquide et donc des problèmes de sécurité, etc.

Lors d'une mission au Niger, j'ai pu analyser la capacité de la microfinance à utiliser les produits numériques. J'ai visité le village de Moko, à 17 km de la ville de Dosso elle-même à 2 h de Niamey la capitale. Faire 17km prenait 1 heure à cause des barrages et de la route impraticable, j'ai dormi dans le véhicule. Le village n'a pas d'eau courante et l'électricité n'est pas mentionnée. Comment demander aux banques d'y installer des agences ? Et comment demander aux habitants de faire ce trajet pour faire de simples opérations ? Il faut donc trouver des alternatives

Nous vivons donc une époque qui est le parfait croisement entre le besoin et la capacité à y répondre.

Quels sont les principaux défis auxquels font face les startups tech en Afrique francophone pour obtenir du financement, et quelles sont les stratégies efficaces pour surmonter ces obstacles ?

Déjà faire comprendre que Ce n'est pas du ressort des banques de financer les Start up. Structurellement, ces institutions ont une aversion au risque qui les rendent incompatibles avec le métier des startup qui est naturellement risqué à ce stade de maturité (elles sont encore en early stage).

A ce niveau, la première réflexion est le fameux FFFF (familles, amis, conjoint etc) qui doit être le premier réflexe. Mais j'aimerais y ajouter les business Angels qui sont des personnes physiques, capables d'apporter les capitaux voulus, si la vision leur a été correctement expliquée et communiquée.

Cette étape passée, les fonds de capital risque (plus précisément ceux en early stage) seraient la réponse adéquate. Ils savent apporter des capitaux même quand l'activité est encore risquée ou bien lorsque la start up est encore dans sa « burn rate period » (période pendant laquelle la startup n'a pas encore atteint son point mort, ne fait pas encore de rentabilité).

Mais les start ups ne sont pas toujours exemptes de reproches. Il est difficile de prendre le risque d'investir lorsque les promoteurs ne font pas preuve d'un certain sérieux et d'une certaine rigueur. Pourquoi devrais-je recommander un investissement d'une structure qui a 3 comptabilités ?

LES FONDS DE CAPITAL RISQUE CONSTITUENT UNE RÉPONSE ADÉQUATE AUX MANQUES DE FINANCEMENT DES STARTUP EN EARLY STAGE.

Pourquoi devrais-je recommander si le promoteur a l'habitude de prendre l'argent de la caisse pour ses loisirs?

L'investissement se fait essentiellement sur l'équipe qui porte le projet. Il faudrait qu'elle inspire confiance. Est-ce que le promoteur est capable de décrocher le marché ? Comment va-t-il gérer le retard de paiement ? Est-ce t un Doer (un faiseur) en résumé.

Ce n'est pas un guide miracle mais lorsque ces conditions sont remplies, généralement les choses vont très vite.

Le financement de la fintech en Afrique francophone peut être complexe. Quelles sont les différentes sources de financement disponibles pour ces startups et comment peuvent-elles maximiser leurs chances de succès dans la recherche de financement ?

Il y a trois principales sources de financement pour les start-up dans la région. La première sont les business angels ce n'est peut-être pas la plus importante mais je crois que c'est la ressource qui tend à s'affirmer de plus en plus maintenant et dans les prochaines années. En effet, il y a de plus en plus de particuliers et personnes physiques qui ont envie d'investir leurs épargnes et capitaux dans des start-up. La Startup apparaît de plus en plus comme une option d'investissement viable. Sans doute pas au même titre que l'immobilier ou l'agro-industrie mais un couloir se crée.

Il est vrai que ce segment a besoin d'être accompagné et encadré mais il y a des initiatives intéressantes comme CIBAN qui ont su se structurer. Il y a donc une fenêtre qui se dessine

La seconde source est composée des fonds de capital investissement plus précisément de capital risque qu'on appelle encore le Venture Capital.

Ce sont des fonds d'investissement spécialisé dans l'investissement dans des start-up encore au début de leur activité, ce qui donc nous intéresse ici. Ce sont des fonds qui ont donc compris le risque et acceptent de le prendre en compte dans leurs opérations.

Malheureusement ce secteur est encore trop peu développé à cause d'un environnement non encore adapté même s'il faut reconnaître que les pouvoirs publics font beaucoup d'efforts en ce sens. Néanmoins de plus en plus d'acteurs travaillent à s'implanter et à agir dans ce domaine

La dernière possibilité, les financements des pouvoirs publics. Ce sont les institutions internationales et/ou les pouvoirs d'État, qui mettent à disposition des start-up des financements. Cela se voit de plus en plus au travers de programmes dédiés pour les startup. C'est une piste à regarder pour tout fondateur qui a envie de lever des fonds.

En tant qu'acteur du domaine des fintech, quelles sont les opportunités que vous voyez pour l'avenir de l'écosystème tech en Afrique francophone et comment les entrepreneurs peuvent-ils saisir ces opportunités ?

Pour parler d'opportunités j'ai envie de dire à un fondateur qu'il suffit juste de regarder autour de soi. Observer les personnes, observer leurs attitudes, observer leurs comportements et on y verra des opportunités.

Une étude a montré que plus de 85 % des clients des banques et des institutions financières ne veulent plus se déplacer en

agence pour faire leurs transactions. Le client préfère tout faire en ligne ; c'est une opportunité.

Plus de 75 % des personnes sur un sondage préfèrent payent leurs factures d'eau et d'électricité en ligne ; c'est une opportunité.

Pour trouver les opportunités il suffit juste de regarder le marché et comment on y répond.

Quels sont les facteurs clés qui distinguent les startups tech qui réussissent en Afrique francophone de celles qui échouent, et quelles leçons les entrepreneurs peuvent-ils en tirer ?

Quatre éléments: Le produit l'organisation la scalabilité et l'équipe

Parlons du produit: Pour qu'une start-up puisse connaître le succès, il faut un produit adapté à une demande. Ça veut dire que le produit est utile, facile à utiliser, disponible et à pricing étudié. On peut prendre l'exemple de la startup Djamo qui est pour moi l'illustration parfaite du produit adapté à notre marché. On peut dire sur le produit Djamo ce qu'on veut mais il marche et généralement c'est ce que le client veut.

Maintenant l'organisation

Il faut qu'on sente que la startup est bien organisée. Les tâches doivent être claires et précises pour les membres de l'équipe. Une vision nette, un développement précis, des objectifs clairs et une équipe bien dirigée.

Ensuite la scalabilité

Nos pays sont de petits marchés. La Côte d'Ivoire ne compte même pas 30 millions d'habitants. Par exemple, L'UEMOA avec ses huit pays est moins peuplée que le Nigéria. Le Kenya fait deux fois la taille de la Côte d'Ivoire en termes de population. Ce sont donc de gros marchés.

Pour qu'une start-up puisse grandir il faut qu'elle aille vers des marchés importants ou avoir une approche régionale. Il faut du volume, il faut de la possibilité ; donc de la scalabilité.

Lorsque qu'une start-up se lance, l'investisseur va se demander si elle peut toucher des millions voir des milliards ou bien si le produit n'est destiné qu'à juste quelques personnes

Enfin l'équipe

Un investisseur investit avant tout dans une personne. Il fait confiance en la capacité de cette personne à exécuter une vision et la réalisation du projet. La startup doit donc montrer sa capacité à réaliser le projet et à diriger son équipe.

L'innovation technologique joue un rôle crucial dans la transformation économique de l'Afrique. Comment les gouvernements et les institutions peuvent-ils soutenir davantage le développement des startups tech dans la région ?

Mon premier point serait de créer un climat d'affaire favorable. C'est dans ce sens que je suis heureux de voir comment la commission numérique de la CGECI, le CI20 ont réussi à avoir des actions notables, par exemple la Start up act. Il faut continuer de pousser dans le domaine

Je voudrais aussi parler de faciliter la mise en place les acteurs de financement de start-up. Notamment les business angels et les fonds de capital investissement dont le métier est justement d'accompagner la croissance des start-up.

Et en dernier lieu faciliter la vie des start-up pour faire simple. Cela se ferait notamment

via la mise en place de préférence fiscale ou même la création de zones franches dans lesquelles les start-up pourront à loisir travailler sur leurs projets innovants, disruptifs et ambitieux en collaboration avec des structures internationales.

La collaboration régionale est essentielle pour le succès des startups tech en Afrique francophone. Comment les entrepreneurs peuvent-ils tirer parti des réseaux régionaux et internationaux pour renforcer leur impact et leur croissance ?

Dans un premier temps, les startup doivent pouvoir avoir accès aux marchés régionaux

En effet, les marchés locaux sont trop petits pour vraiment donner de la scalabilité aux start-ups. Il faut regarder au niveau régional voir continental de sorte à collaborer avec d'autres réseaux. C'est nécessaire, voire vital pour avoir des marchés plus important

Ensuite dans le cas de levées de fonds.

La CEDEAO parle de libre circulation des biens des personnes, cela pourrait résoudre les difficultés de financement. Pour faire simple, il faut que ce soit possible pour un résidant d'un des pays de la CEDEAO de lever des fonds, ou d'investir en Côte d'Ivoire. Il faut qu'un Ivoirien par exemple puisse investir librement au Sénégal, un Malien puisse prendre des parts dans une start-up au Burkina etc. Il faut donner cette capacité-là, cette possibilité-là.

On ne peut pas se cantonner dans un « solitarisme » qui n'est plus pertinent dans un monde globalisé et penser que c'est la solution. Il nous faut penser régional il nous faut fonctionner régional

Quels sont les secteurs de la tech en Afrique francophone qui connaissent une croissance particulièrement forte, et quels sont les défis spécifiques associés à ces secteurs ?

Il n'y a pas de secteur en particulier, même si aujourd'hui il faut avouer qu'au niveau des fintechs la plupart d'entre elles proposent des solutions sur le paiement. C'est le produit phare des fintechs Pour la petite anecdote, pendant la ruée vers l'or, les personnes qui sont devenus riches le plus rapidement et sûrement n'étaient pas les pauvres gus qui creusaient la terre. C'était plutôt les fournisseurs de services annexes (hôtel, saloon, vendeur de matériel pour creuser etc). Je crois que c'est pareil aujourd'hui en Afrique il faut vraiment regarder les habitudes et se dire comment est-ce que moi j'y réponds comment est-ce que moi je facilite les choses?

Enfin, quel conseil donneriez-vous aux jeunes entrepreneurs qui se lancent dans le domaine de la tech en Afrique francophone, en particulier dans les fintech, pour réussir dans ce contexte en évolution rapide ?

Pensez SCALABILITE. Ayez un plan clair et précis, ne soyez pas des parleurs mais des Doer.

POUR TROUVER LES OPPORTUNITÉS IL SUFFIT DE REGARDER LE MARCHÉ ET COMMENT Y RÉPONDRE.

BLANCHE LAURE YAO

“ MA PLUS GRANDE FIERTE A CE JOUR C’EST LE GRAND CASSÉ BALLE ”

JE VEUX FAIRE DU GRAND CASSE BALLE UN EVENEMENT INTERNATIONAL

Blanche Laure Yao a fait des études supérieures en finance et comptabilité (BAC+2)

C'est en 2011 que débute l'aventure professionnelle pour cette jeune dame dans une entreprise spécialisée dans la messagerie express sur toute la Côte d'Ivoire. Elle y gère la comptabilité.

Parallèlement, elle découvre le commerce en ligne. L'amoureuse des bonnes senteurs, des parfums et fragrances se lance dans le business à partir de 2014 au point de devenir une référence auprès des collectionneurs.

Amoureuse de mode, de shopping, de la bonne bouffe et de cadres enchanteurs, elle n'hésite pas à partager ses bonnes adresses sur les réseaux sociaux. On la surnomme « la ministre du plan ».

En 2019, elle décide de mettre sur pied une activité qui va réunir toutes les personnes chez lesquelles elle se procure des vêtements et autres accessoires de qualité à prix réduits. Elle lance ainsi « Le Grand Cassé Balle », avec une trentaine de vendeurs.

En 2021, elle quitte son poste de comptable dans en entreprise après 10 ans de service. Elle se consacre désormais à ses propres activités : vente de parfums et Le Grand Cassé Balle.

Elle crée son entreprise : La Reco de Blanche. Elle forme une équipe de 10 personnes qui bossent sur l'activité, sans compter les prestataires extérieurs : infographiste, électricien, service d'entretien, vidéaste, photographe, entreprise de sécurité privée et service de premiers secours…

De plus en plus de monde s'intéresse à son évènement. Le concept est novateur et attire des marques. C'est à partir de la 11e édition qu'une maison de téléphonie s'est positionnée sur l'évènement en tant que sponsor.

« Je veux faire du Grand Cassé Balle un évènement international »

4 ans après la première édition, Le Grand Cassé Balle a franchi un cap : plus de 130 exposants, près de 10000 visiteurs.

Blanche Laure Yao voit plus grand. « J'aimerais pouvoir toucher les supers grossistes de l'étranger de sorte à ce que nous puissions avoir des articles vraiment moins chers et surtout de qualité », clame-t-elle avant d'ajouter « j'ai la foi que d'ici peu nous serons au Parc des Expositions d'Abidjan ».

ÇA A ÉTÉ UN LONG CHEMIN, UNE LONGUE HISTOIRE. DES NUITS, DES MOIS, DES ANNÉES DE TRAVAIL POUR POSITIONNER L'ÉVÈNEMENT ET DEVENIR UNE RÉFÉRENCE. VENIR À L'IVOIRE GOLF CLUB SONNE COMME UNE CONSÉCRATION.

Depuis 2019, Blanche Laure Yao organise le « Grand Cassé Balle », un évènement qui réunit à Abidjan, vendeurs de friperie et autres accessoires de beauté, de mode, de cosmétique. C'est aussi une occasion pour les boutiques et e-boutiques de faire du déstockage. C'est à partir de ses expériences personnelles que Mlle Yao a lancé cette foire.

Blanche Laure Yao est une amoureuse de découvertes, d'innovations aussi bien touristiques, gastronomiques que vestimentaires. Elle partage via les réseaux sociaux qu'elle utilise, toutes les expériences qu'elles a vécues. Petit à petit, elle devient une référence pour de

nombreuses personnes qui n'hésitent pas à attendre ses recommandations avant de fréquenter un restaurant, une boutique, un hôtel…

«Face au succès de mes précieuses recommandations et aux demandes de plus exigeantes et spécialisées, j'ai créé en mars 2019 une page Facebook dénommée la Reco de Blanche» explique-t-elle. C'est le début d'une véritable aventure entrepreneuriale.

La Reco de Blanche se positionne comme une agence évènementielle et de e-commerce. Mlle Yao accompagne et conseille ses abonnés dans la recherche de bons plans d'achat de tenues vestimentaires et de découverte de sites d'évasion. Elle lance dans la foulée la première édition du « Grand Cassé Balle », qui est un mix de déstockage et vide grenier ouvert au grand public.

La 12e édition du Grand Cassé Balle a connu un énorme succès

Au départ, elle squatte le jardin d'un restaurant. Quatre ans après, c'est l'Ivoire Golf Club qui a accueilli les 11e (11 et 12 mars 2023) et 12e édition (29 et 30 juillet 2023) de son évènement.

«Ça a été un long chemin, une longue histoire. Des nuits, des mois, des années de travail pour positionner l'évènement et devenir une référence. Venir à l'Ivoire Golf Club sonne comme une consécration. Mais j'irai plus loin si j'ai des partenaires, sponsors, mécènes pour m'accompagner», nous confie Blanche Laure Yao.

Le Grand Cassé Balle 12e édition a été un condensé d'innovations : un pressing sur place, un espace de jeux pour enfants, une navette pour faciliter le déplacement des visiteurs.

En deux jours, c'est près de 10000 personnes qui ont visité la centaine de stands sur le site. Il y avait de tout : montres, chaussures, sacs, bijoux, parfums, vêtements, vins et spiritueux, livres, divers mets…

La 13e édition va se tenir les 9 et 10 décembre 2023, toujours à l'Ivoire Golf Club.

EN DEUX JOURS, C'EST PRÈS DE 10000 PERSONNES QUI ONT VISITÉ LA CENTAINE DE STANDS SUR LE SITE. IL Y AVAIT DE TOUT : MONTRES, CHAUSSURES, SACS, BIJOUX, PARFUMS, VÊTEMENTS, VINS ET SPIRITUEUX, LIVRES, DIVERS METS

La Reco de Blanche

Orange Money

LE GRAND CASSÉ BALLE

13e Edition

EXPOSITIONS VENTE DE FRIPERIES
VÊTEMENTS, SACS, ACCESSOIRES

IVOIRE GOLF CLUB

09 & 10 DEC 2023

09H - 21H

07 08 91 56 44
01 52 10 35 10

LA RECO DE BLANCHE

(RAPPORT)

LES 15 PAYS AFRICAINS QUI BRILLENT DANS LE TOP 100 DES ECOSYSTEMES MONDIAUX DE START-UP

L'écosystème des start-up en Afrique connaît une montée en puissance remarquable, avec 15 pays africains s'affirmant fièrement dans le Top 100 mondial des écosystèmes favorables à l'essor et à la croissance des jeunes pousses. Le dernier rapport du cabinet de recherche spécialisé StartupBlink, intitulé «Global Startup Ecosystem Index 2023», révèle en détail cette tendance encourageante.

Pour élaborer ce classement exhaustif, StartupBlink a analysé plus de 30 indicateurs, divisés en trois catégories majeures : la quantité (nombre de start-up, d'espaces de coworking, d'accélérateurs, de rencontres liées aux start-up, etc.), la qualité (investissements totaux dans les jeunes entreprises, nombre et taille des licornes, présence de centres de recherche et développement établis par de grandes entreprises technologiques internationales, implantation de filiales de multinationales, etc.) et enfin, l'environnement des affaires (vitesse d'Internet, dépenses en recherche et développement, taux de taxation appliqué aux jeunes entreprises, disponibilité de services technologiques divers tels que les paiements électroniques et les cryptomonnaies, niveau de corruption, etc.).

Le leader incontesté de l'écosystème de start-up africain est l'Afrique du Sud, se classant 53ème au niveau mondial, suivi par l'Île Maurice à la 61ème place et le Kenya à la 62ème place. L'effervescence entrepreneuriale du Nigeria lui a valu la 64ème place, tandis que l'Égypte clôt ce groupe de tête africain à la 67ème position. Des pays tels que le Ghana, le Cap-Vert, le Sénégal, la Namibie et la Tunisie consolident ce panorama dynamique des meilleures conditions pour le développement des start-up.

L'analyse révèle également des progressions notables au sein de l'écosystème. L'Île Maurice et le Sénégal affichent les plus fortes ascensions, gagnant respectivement 10 rangs par rapport à l'année précédente et rejoignant ainsi le cercle très convoité du Top 100 des meilleurs écosystèmes de start-up.

Dans ce paysage en constante évolution, Lagos, la capitale économique du Nigeria, brille avec éclat en se classant 82ème au niveau mondial, marquant ainsi sa place en tant que seule ville africaine figurant dans le Top 100 mondial des cités favorables aux start-up. Ce succès est en partie attribué à la vitalité de son écosystème, abritant plus de 400 jeunes entreprises et 35 incubateurs actifs, dont des licornes telles que Jumia et Flutterwave.

Cette édition du classement a également révélé les pays africains les mieux représentés dans le Top 1000 mondial des villes propices aux start-up, parmi lesquels le Nigeria avec cinq villes, l'Afrique du Sud avec quatre et le Kenya avec deux. Une croissance spectaculaire a été observée en Afrique, en particulier avec la ville de Victoria aux Seychelles, ayant gagné 592 rangs pour atteindre la 232ème position. Ces chiffres illustrent la trajectoire ascendante de l'entreprenariat africain et témoignent de la vitalité de l'ensemble de l'écosystème tech africain.

RANG EN AFRIQUE EN 2023	PAYS	RANG MONDIAL EN 2023	VARIATION PAR RAPPORT À 2022
1	Afrique du Sud	53	-4
2	Ile Maurice	61	+10
3	Kenya	62	Stable
4	Nigeria	64	-3
5	Egypte	67	-2
6	Ghana	77	+5
7	Cap-Vert	78	+2
8	Sénégal	82	+10
9	Namibie	88	+3
10	Tunisie	91	-8
11	Maroc	93	-14
12	Rwanda	95	-11
13	Ouganda	96	Nouveau
14	Angola	97	Stable
15	Somalie	98	Stable

Hermann H. CAKPO
Co-founder The H&C Group

DU DISCIPLESHIP AU LEADERSHIP: RÉUSSIR SA CARRIÈRE GRÂCE AU «FOLLOWERSHIP» STRATÉGIQUE

Lorsqu'il est question pour un cadre manager de réussir sa carrière, la première chose à laquelle on pense tout de suite, c'est sa capacité à manager des équipes. Et pourtant, beaucoup de managers ont du mal à s'épanouir et à connaître de l'évolution dans leur carrière pour une raison très simple : un défaut de followership.

Dans la pratique de mon métier de coach, je rencontre beaucoup de cadres d'entreprises qui ont un blocage presqu'indémontable devant eux : ils ne s'entendent pas avec leur patron. Or, il n'y a rien qui puisse faire piétiner la carrière d'un cadre que le fait qu'il n'ait pas su développer des qualités qu'on met sous le vocable de : « People Talent ».

Une chose est d'être techniquement très bon et l'autre est de savoir « faire avec les autres » et « réussir avec les autres ». Et mieux, si vous voulez réussir dans une organisation, vous devez affiner vos capacités d'intégration et surtout, permettez le thème, ''aiguiser'' vos facultés à être un bon élève, un bon «suiveur», un bon follower.

Les leaders recherchent de bons disciples à accompagner

On nous a tellement parlé de leadership, de l'opportunité de s'affirmer et de manager les autres que nous oublions souvent que s'il y a des leaders, c'est qu'il y a des followers. Et la plupart des gens veulent être des leaders sans se demander s'ils sont le bon follower que les dirigeants de l'entreprise veulent promouvoir.

Une question que la plupart des cadres d'entreprises se posent rarement, c'est de se demander : « Est-ce que je suis un bon membre d'équipe ? Est-ce que je suis le type de personne avec qui les autres veulent travailler et avec qui ils veulent faire équipe et qu'ils seront heureux d'avoir à leur tête ? Est-ce que je suis le type de personne que les dirigeants d'en haut aimeraient bien promouvoir et voir faire partie du même cercle, du même comité de direction qu'eux ? ».

Un bon membre d'équipe, un bon disciple a plus de chance de réussir et de se faire promouvoir qu'un bon technocrate qui manque souvent de tact dans ses relations avec les autres et avec ses supérieurs.

Pensez au « discipleship » avant de penser au leadership

La bonne nouvelle avec l'affirmation de soi, c'est qu'elle vous permet de vous valoriser et de montrer ce dont vous êtes capable. Et l'idée de savoir « lean in » et de se positionner pour se faire valoir est très intéressante. Maintenant, il y a un préalable : « faire réussir son équipe ET développer sa capacité à réussir avec les autres ».

Si vous ne travaillez pas à devenir une personne avec laquelle les autres sont heureux de travailler, si vous n'êtes pas un bon élève, un bon aide de camp, un bon disciple pour ceux qui sont devant vous, pourquoi pensez-vous qu'ils prendront du plaisir à vous aider à aller de l'avant dans votre carrière ?

On dit souvent que lorsque l'élève est prêt, le maître apparaît. Si vous n'êtes pas un bon élève, disposé à comprendre l'organisation, à apprendre le maximum sur l'organisation, à être le premier à lutter pour aider votre supérieur dans la réussite de sa mission, il va être difficile de vous ouvrir la voie vers la croissance dans votre carrière.

Les bons élèves réussissent facilement leur carrière et la plupart des grands directeurs généraux ne sont pas toujours ceux qui ont un ego surdimensionné. Ils sont des gens assez posés et assez ouverts pour apprendre de leur mentor avec une disponibilité professionnelle et un engagement total qui fait qu'ils comprennent vite l'alchimie du management des organisations et apprennent plus facilement à devenir de grands managers à leur tour.

Les autres sont pressés, veulent tout changer, s'opposent frontalement à leurs dirigeants et sont rapidement oubliés dans l'échelle de l'organisation. Ils auront beau changer d'entreprise mais il ne s'en sortent que rarement.

Votre compatibilité avec l'entreprise ou l'organisation que vous voulez intégrer est la clé de l'évolution de votre carrière.

L'un des traits des cadres qui n'arrivent pas à assurer leur compatibilité avec les entreprises, c'est qu'ils pensent que l'entreprise devrait s'adapter à eux. Même si ce que vous apportez à l'entreprise est critique pour sa croissance, si vous n'êtes pas le premier dirigeant qui peut véritablement influencer la stratégie, il y a peu de chance que l'entreprise s'adapte à vous.

Soyez assez habile pour vous demander les adaptations et les corrections auxquelles vous devez procéder à votre niveau personnel pour prospérer et vous épanouir au sein de votre entreprise. Trouvez des mentors, maitrisez la culture de l'entreprise plus que quiconque, formez-vous pour être le plus utile à l'entreprise. Evaluez l'opportunité de vos interventions et devenez le membre d'équipe ou de directoire le plus coopératif, le plus compatible et le plus serviable que vous connaissez et votre carrière va connaître plus facilement de l'évolution.

Restez au coeur des tendances tech et des opportunités en Afrique francophone.

Rejoignez notre canal Telegram

Levée de fonds
Innovations
Financement
Événements
Partenariats

GROWTH HACKING

6 ASTUCES POUR ACCELERER VOTRE DEVELOPPEMENT GRACE AUX RESEAUX SOCIAUX

1. AUTOMATISER LA MISE EN FAVORI SUR TWITTER

Grâce à un outil comme IFTTT, vous pouvez mettre en favori, ou "liker", de manière automatique les tweets qui contiennent un mot-clé spécifique, en rapport avec votre secteur d'activité.
Avec cette astuce, vous apparaissez dans les notifications des utilisateurs qui tweetent sur un domaine commun au vôtre, ce qui les incite à vous suivre. Cela vous permet aussi de gagner du temps dans votre veille !
Vous pouvez également mettre automatiquement des utilisateurs dans des listes pour attirer un peu plus leur attention.

2. PROGRAMMER PLUSIEURS FOIS SES CONTENUS

Sur les réseaux sociaux, la durée de vie de vos publications est très limitée : environ 4h pour un tweet, 14h pour un post Facebook et 21h pour une photo Instagram. Et je ne vous parle même pas de TikTok !
S'il est déconseillé de republier des visuels Instagram (le réseau social n'est pas adapté pour ce type de pratique), vous pouvez repartager vos articles sur Twitter et Facebook. Désignez la fréquence de repost à l'aide d'outils comme Buffer, Hootsuite, et bien d'autres.
Par exemple, sur Twitter, vous pouvez republier l'article le lendemain, puis une semaine après, deux semaines plus tard et encore un mois après.
Sur Facebook, la durée de vie d'une publication étant plus longue, vous pouvez republier un article un mois après, puis trois mois plus tard, par exemple.

3. CITER LES INFLUENCEURS DANS VOS PUBLICATIONS

Quand vous publiez un article provenant d'une source extérieure sur vos réseaux sociaux ou sur votre blog, faites en sorte que l'auteur le sache, surtout s'il a une communauté importante.
Si vous êtes un média naissant, dans la musique par exemple, n'hésitez pas à identifier sur vos publications les différents artistes. Ayant une plus grande communauté de que vous, votre publication touchera une plus forte audience et encore plus si l'artiste la republie.
Que ce soit sur Facebook, Twitter, Instagram ou LinkedIn, vous avez la possibilité de le mentionner directement dans la publication. Si l'auteur voit que vous partagez régulièrement ses contenus, il finira par vous suivre à son tour.

4. UTILISER L'EMAIL AUTOMATISÉ

Ne laissez pas les abonnés à votre newsletter ou les lecteurs de vos ebooks sans emails de relance.
Pour cela, utilisez un outil emailing qui propose cette fonction gratuitement (ou à prix bas) comme :
MailChimp ;
Aweber ;
Ou encore Customer.io.

5. TESTER VOS CONTENUS

Cette technique représente sûrement la technique la plus longue. Le test A/B consiste à comparer deux publications similaires, avec quelques différences extérieures au contenu (hashtags, description, etc.), pour savoir laquelle est la plus performante. Cette astuce a pour but de savoir quelle stratégie peut avoir plus de trafic, d'abonnement ou de taux de conversion suivant les paramètres qu'on va lui affecter.
En d'autres termes, les tests A/B servent à affiner vos annonces auprès de personnes cibles. Nous allons notamment avoir une attention très particulière pour les publicités. Celles-ci, au vu de leur prix de plus en plus élevé, doivent être optimisées efficacement et avoir un retour sur investissement optimal.

6. CIBLER LES ABONNÉS DE VOS CONCURRENTS

Comment accroître rapidement votre visibilité auprès d'internautes qualifiés ? En suivant les abonnés de vos concurrents sur Twitter et LinkedIn.
Sur Facebook, vous ne pouvez pas effectuer cette manipulation, mais vous pouvez mettre un peu de budgets pour promouvoir votre page auprès des abonnés de pages concurrentes.
Vous êtes sûr de vous faire remarquer d'internautes au fort potentiel et de construire une communauté de qualité.

La 2e édition du Salon des téléphones et applications mobiles (STAM) a été lancée lors d'une conférence de presse tenue le 19 juillet à l'hôtel Azalai.

LANCEMENT DU SALON DES TELEPHONES ET APPLICATIONS MOBILES

La salle TAMARIN de l'Hôtel Azalai d'Abidjan Côte d'Ivoire, a accueilli la conférence de presse organisée à l'occasion du lancement de la 2e édition du STAM. Cet événement annuel, porté par les entreprises Walicréative, Proch'media et la FAFEED, se tiendra les 17 et 18 novembre 2023 au Palais de la Culture.

Placée sous le thème "Jeunesse et employabilité, digitalisation de l'administration, écosystème ZLECAF : piliers de la croissance africaine", cette édition promet d'être plus grande et plus innovante, avec une ouverture vers la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF).

Avec l'attente de 10 000 visiteurs, la participation de 100 exposants et la réunion de 500 professionnels du secteur, cet événement s'annonce comme un rendez-vous incontournable pour l'industrie des téléphones et applications mobiles en Afrique.

APPELS À PROJETS

OPPORTUNITÉS

NEWS

BUSINESS

INNOV

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

Rejoignez-nous sur Telegram

Startup médias