

Startup

média

#28

Mars 2024

ENTREPRENEURSHIP - SUCCES STORY

ANGE DESIREE NIOULE

Fondatrice de ADN CONSULTING

UTILISER LA TECH POUR RENDRE LA SECURITE JURIDIQUE PLUS INCLUSIVE



DÉCOUVREZ LES STARTUPS
AFRICAINES QUI ONT CAPTÉ 75%
DES FINANCEMENTS FINTECH
EQUITY AFRICA EN 2023

LEADERSHIP ET MANAGEMENT: RÉUSSIR SON PROJET EN AFRIQUE
FRANCOPHONE SANS FINANCEMENT : ASTUCES ET CONSEILS -
COMMUNICATION & MARKETING 6 TECHNIQUES POUR GÉNÉRER DES LEADS
DEPUIS TIKTOK - **PORTRAIT** : DE KOIRA À L'HÔTELLERIE DE LUXE:
L'INCROYABLE HISTOIRE DE CESSÉ KOMÉ, FONDATEUR DES HÔTELS RADISSON

SOMMAIRE

EDITO 3

START'UP L'ACTU 4

LUCARNE 6

L'INVITÉ DU MOIS 8

PORTRAIT 14

FILE'UP 18

LEADERSHIP 26

COMMUNICATION & MARKETING 28

INNOVATION 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



CHERS LECTEURS

Encore en mars, nous célébrons non seulement le talent, l'audace et la résilience des femmes à travers le monde, mais nous mettons également en lumière les réalisations extraordinaires des femmes dans l'écosystème technologique africain. Dans ce numéro, nous avons le plaisir de vous présenter Ange Désirée Nioulé, consultante juridique et fondatrice d'un cabinet innovant, qui a lancé une plateforme exceptionnelle pour accompagner les startups et les PME dans leur sécurité juridique. Son travail incarne parfaitement l'esprit d'initiative et l'engagement en faveur de l'égalité des sexes dans le monde des affaires.

En plus de cette entrevue inspirante, nous vous proposons une multitude de ressources pour vous aider à naviguer dans l'écosystème technologique africain. Que vous soyez un entrepreneur en herbe à la recherche de conseils pratiques, un investisseur à la recherche de nouvelles opportunités ou simplement un passionné de technologie, vous trouverez dans ce numéro des articles informatifs, des analyses approfondies et des conseils pertinents pour vous guider dans votre parcours.

Nous avons également élaboré un rapport complet et des dossiers spéciaux sur l'état du financement des startups en Afrique, mettant en lumière les tendances, les défis et les opportunités qui façonnent l'écosystème financier de la région. Que vous soyez un entrepreneur en quête de financement ou un investisseur cherchant à allouer des ressources, ces informations vous seront précieuses pour prendre des décisions éclairées et stratégiques.

Enfin, nous tenons à remercier nos lecteurs et nos partenaires pour leur soutien continu. Votre engagement et votre confiance nous inspirent à continuer à repousser les limites et à faire avancer notre mission de promouvoir l'innovation et l'entrepreneuriat en Afrique.

Bonne lecture et bonne découverte !

M. Startup



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil

Services

Avis

Photos

Plus ▾

J'aime déjà

Message



Articles

Voir tout

#PARTENARIAT

Mastercard et MTN Group Fintech s'allient pour accélérer le développement de l'écosystème des services financiers mobiles à travers 13 marchés en Afrique



13

9 commentaires 1 partages

J'aime

Commenter

Partager

#LEVÉE DE FONDS

Renew Capital entre dans le tour de table de la plateforme d'investissement numérique Level Africa

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 · 🌐



#E-COMMERCE

Les commandes sur Jumia ont chuté de 22 % en 2023 alors que l'inflation érode le pouvoir d'achat des clients



J'aime

Commenter

Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 · 🌐



#FINANCEMENT

Le deuxième fonds africain de Partech Partners clos à plus de 301 millions \$ cible une vingtaine de start-up.



Alertes

Voir tout

#RAPPORT

Les levées de fonds des start-up africaines de la healthtech ont baissé de 2% en 2023.

👍❤️😬 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#FINTECH

Moov Africa Gabon Telecom lance une carte prépayée visa pour ses clients Moov Money.

👍❤️😬 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#INVESTISSEMENT

La BEI investit 124 millions\$ dans l'expansion des technologies marocaines.

👍❤️😬 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#TRANSFORMATION DIGITALE

Le Togo et le Kazakhstan ont signé un accord

👍❤️😬 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#FINTECH

MasterCard investit 200 millions \$ dans MTN group fintech.

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#BTP

La startup Edola Africa projette enrôler +50000 prestataires en Côte d'Ivoire.

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média 2 min · 🌐

#COOPERATION

L'Afrique du Sud s'apprête à délivrer un Visa de nomade numérique pour les travailleurs internationaux à distance



👍❤️😬 2 393

1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

Les plus pertinents ▼



Votre commentaire...



Voir les commentaires

Start'Up Média 2 min · 🌐

#FORMATION

Orange Fab Tunisie lance sa 6e saison d'accélération pour les startups tunisiennes.

👍❤️😬 930

1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

Start'Up Média 2 min · 🌐

#FORMATION

La Tunisie a inauguré son 1er agrilab à l'école supérieure des ingénieurs de medjez el-Bab.



Nos start-up A la Une ce mois-ci



ALIMENT BÉNIN, PLATEFORME E-COMMERCE AGRICOLE

DigitAll Farmer est une startup à l'origine de la plateforme "Aliments Bénin" qui permet, d'une part aux consommateurs d'accéder à des produits frais, d'autre part, aux producteurs d'accéder plus aisément aux marchés. La start-up, basée dans la commune d'Abomey-Calavi, a été fondée en 2020 par Novalie Houngbédji.



SCIENTIA AFRICA, VEUT RENFORCER LE SYSTÈME ÉDUCATIF EN AFRIQUE

Scientia Africa est une entreprise qui a pour mission de garantir à 100 % la réussite scolaire à tous les élèves. L'entreprise, présente au Gabon, en Côte d'Ivoire et aux Comores, est dotée d'une application web, mobile et SMS/USSD accessible depuis n'importe quel appareil disposant d'un navigateur connecté à Internet. Fondée par Edouard Claude OUSSOU, la startup a pour ambition de réduire le taux d'échec scolaire.



ESRUD AGRITECH, LE ROBOT AGRICOLE

Originaire de la République Démocratique du Congo, Milka Ntambwe est à la tête de la startup ESRUD AGRITECH. Elle a conçu d'une part un robot roulant dont l'objectif est d'analyser la fertilité des sols et de détecter les bactéries qui pourraient menacer les récoltes et d'autre part une application mobile (ESRUAPP) permettant de gérer les données récoltées.



MONSAPO, LES PRODUITS SANITAIRES ÉCOLOGIQUES

MONSAPO est une startup tunisienne spécialisée dans les produits de nettoyage écologiques et écoresponsables. La startup se présente comme une Greentech exceptionnelle, pionnière d'une approche transformatrice de la durabilité. En tant que PDG de la startup, Sabrina Chennaoui a fondé l'entreprise sur l'économie circulaire et la valorisation des déchets, et s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels.



WAZA, POUR DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX

Waza est une startup d'infrastructure de paiements B2B qui fournit des rails pour les paiements mondiaux et le commerce intra-africain. La startup fondée par Maxwell Obi et Emmanuel Igbodudu, cette startup nigérienne entend redéfinir les normes du secteur des paiements, en se positionnant comme la force motrice derrière la simplification des paiements mondiaux et du commerce intra-africain.



TOOSHARE LES RÉSEAUX SOCIAUX AUTREMENT

TooShare est une plateforme de réseau social développée par une jeune pousse sénégalaise. Elle permet aux utilisateurs de partager divers contenus tels que des photos, des vidéos, des documents et de créer ou d'accéder à des cours en ligne. Lancée en 2021 par Abdoulaye Mbengue, la solution dispose d'une application mobile accessible uniquement sur Android.

L'INVITE DU MOIS



ANGE DÉSIREE NIOULÉ

Fondatrice de ADN CONSULTING



TOUTE STARTUP DOIT PRENDRE À COEUR LA QUESTION DU JURIDIQUE POUR ÉVITER UN DÉSÉQUILIBRE

Ange Désirée NIOULÉ, a.k.a “la sécuriseuse juridique”, est une juriste conseil ivoirienne, spécialisée en droit des affaires (OHADA), droit de la propriété intellectuelle (qui fait partie intégrante du droit des affaires mais qu’elle a choisi de citer spécifiquement) et droit du numérique, fondatrice du Cabinet juridique innovant ADN Consulting SAS qui oeuvre à rendre accessible la sécurité

juridique. Elle intervient par ailleurs comme consultante juridique sur des projets et programmes de développement et/ou d’appui à l’entrepreneuriat financés par des partenaires techniques financiers internationaux tel que le Millenium Challenge Corporation (MCC); la Banque Mondiale (BM); etc. et totalise une dizaine d’année d’expérience dans le droit avec une ouverture sur l’international.

Ange Désirée est titulaire d’un Master II en droit des affaires de l’Université Mohamed V-Agdal de Rabat (Maroc) et également doctorante dans le même domaine.



Pouvez-vous nous en dire plus sur la mission d'ADN Consulting SAS dans le domaine juridique et l'inspiration derrière la création de ContratChap ?

ADN Consulting se donne pour mission de faire en sorte que dans toutes leurs actions et engagements, les petites et moyennes entreprises (PMEs) ainsi que les Startups voient leurs intérêts hautement protégés grâce au juridique et grandissent sainement. La mission du Cabinet s'inscrit, en effet, dans l'Objectif de Développement Durable 8.3 qui vise le développement des TPE/PME. Et c'est un rôle que le Cabinet joue pleinement depuis 7 ans, à l'endroit d'entreprises/ entrepreneurs de Côte d'Ivoire et en dehors (Bénin; Cameroun; Maroc; France; Suède; Canada; USA; Arabie Saoudite.), à travers diverses offres répondant à leurs besoins et correspondant à leurs réalités à savoir: création formelle d'entreprises; suivi juridique permanent; audits juridiques; rédactions de documents juridiques; conseils; encadrement d'investissements vers la C.I...). Pendant ces années-là aussi, nous avons pu percevoir la nécessité d'innover cette fois en usant de la technologie pour impacter un plus grand nombre de business à travers un accès inclusif à la sécurité juridique. D'où la création de la legaltech ContratChap.

Quels sont les principaux défis auxquels les entreprises sont confrontées lorsqu'il s'agit de documents juridiques, et comment ContratChap les aide-t-il à surmonter ces défis ?

Tout comme pour tous les services en général, les entreprises (surtout les plus petites), elles ont des difficultés liées aux coûts en général (ou quelquefois au manque

d'information sur l'intérêt du juridique). Ces entreprises n'ont pour la plupart pas les moyens de recruter une équipe juridique propre ou de se faire accompagner par des cabinets alors que ce sont ces professionnels du droit qui sont habilités à former des contrats en bonne et due forme et comportants des clauses choisies à dessein, selon les affaires concernées. C'est là que ContratChap intervient pour leur permettre d'accéder à des centaines de documents juridiques couvrant toute la vie de l'entreprise, classés par secteurs d'activités et immédiatement disponibles au téléchargement soit gratuitement soit faiblement payants.

Quels types de documents juridiques peuvent être trouvés sur la plateforme ContratChap et quels sont les avantages pour les utilisateurs ?

Sur ContratChap, il y a quasiment tous types de documents juridiques. Ils sont comme je le disais, ils couvrent toute la vie de l'entreprise et sont classés par catégories/secteurs d'activités à savoir: création & cession (statuts; procès verbaux d'Assemblée générale constitutive; déclaration de souscription et versement; actes de cession de fonds etc.); Événementiel, restauration et logistique; Recrutement & ressources humaines (conventions de stage; contrats de travail; fiches de poste etc.); Aménagement foncier et immobilier (conventions de lotissement; baux commerciaux et d'habitation etc.) ; Beauté, cosmétique & Industrie culturelle et créative; Partenariats & investissements (conventions de partenariat financier; contrat d'égérie de marque; contrats d'influence; ...); Représentation commerciale & Expansion (contrats de

franchise; contrats de représentation commerciale etc.) pour ne citer que ceux là. L'avantage pour les utilisateurs est qu'ils bénéficient non seulement de documents sécurisés et rédigés par des professionnels mais à des coûts plus que réduits.

ContratChap permet aux startup et aux PME d'accéder à des centaines de documents juridiques couvrant toute la vie de l'entreprise, disponibles au téléchargement

Quelle a été la réaction initiale des utilisateurs à la plateforme ContratChap depuis son lancement ?

ContratChap a été très bien accueilli par sa cible. Depuis le début de la période de lancement (nous y sommes encore), nous avons de nombreux retours de "sécurisés en un clic" qui parlent du caractère agréable de l'expérience utilisateur et qui sont agréablement surpris du fait qu'on ait pensé à tout dans la mise à disposition des contrats. ContratChap a plus vite qu'on ne le pensait commencé à être utilisé par des entrepreneurs hors de la C.I. (pays de l'espace OHADA _ Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires).

Combien de visites quotidiennes avez-vous sur la plateforme?

Le nombre de visites quotidiennes va grandissant. Compris entre la centaine et les deux cents visites, les premiers jours (autour de fin Novembre - Décembre), en passant par la période de la CAN de l'hospitalité qui a un peu failli détourner nos visiteurs de la sécurité juridique de leurs business (lol), nous allons assurément vers le millier.

6. Quelles sont les prochaines étapes pour ContratChap et comment prévoyez-vous de continuer à innover dans le domaine de la legaltech ?

Après avoir finalisé la période de lancement de ContratChap en C.I. et travaillé à une bonne pénétration du marché ivoirien, les prochaines étapes seront en grande partie, de remettre tout doucement le couvert pour d'autres pays de l'espace OHADA (organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique) vu que nous partageons le même droit des affaires et en qu'en plus, nous avons déjà des signes...

Pour ce qui concerne la suite de nos innovations, la prochaine va toucher à un autre aspect des besoins d'ordre juridique des PME, sans trop en dire. Vous ferez certainement partie des premiers informés.

**CONTRATCHAP PERMET
AUX STARTUP ET
AUX PME D'ACCÉDER
À DES CENTAINES
DE DOCUMENTS
JURIDIQUES COUVRANT
TOUTE LA VIE DE
L'ENTREPRISE,
DISPONIBLES AU
TÉLÉCHARGEMENT**

Comment ContratChap se différencie-t-il des autres plateformes proposant des documents juridiques en ligne ?

Notre valeur ajoutée ultime est le fait que ContratChap s'adosse à un Cabinet qui a quand même fait chemin auprès des PME et qui en connaît de manière pragmatique les besoins profonds... De ce fait, les documents juridiques proposés sur ContratChap provenant de situations juridiques réellement vécues par des entreprises et donc balisant des cas spécifiques et susceptibles de se présenter à la plupart des entreprises d'un même secteur d'activité. Ainsi chaque utilisateur est sûr de trouver ce dont il a besoin.

Par ailleurs, un autre avantage (aussi lié au fait d'être adossé à un cabinet juridique expérimenté comme ADN Consulting), c'est qu'il y a la possibilité pour l'utilisateur de faire des demandes de rédaction sur mesure pour des documents qu'il n'est pas très pertinent de mettre en ligne et qu'il faut traiter personnellement malgré tout (pactes d'associés/d'actionnaires; contrats de joint-venture; etc.).

Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs et aux entreprises concernant l'importance de disposer de documents juridiques appropriés dès le début de leur activité ?

Comme je l'ai dit toutes les fois que j'ai eu l'occasion de prendre la parole, c'est que les contrats et engagements représentent l'une des plus grandes parts de l'activité d'une entreprise et donc régler cette question en signant à chaque fois des documents juridiques sécurisés, c'est éviter à votre entreprise 80% (je pèse mes mots) de risques juridiques. Ainsi tout

entrepreneur visionnaire, ambitieux et qui souhaite bâtir durablement son entreprise doit s'y conformer très tôt. Parce que la non signature de contrats pour encadrer vos affaires ou encore la signature de contrats ne comprenant pas les clauses adéquates dessert les intérêts de votre entreprise et les effets se feront sentir tôt ou tard. Vous pourrez perdre gros en termes de finances, d'image ou autres. Ainsi, autant vous vous concentrez sur les autres aspects de vos entreprises tels que le marketing, le commercial, etc. _ à juste titre _, il faudrait aussi prendre à coeur la question du juridique pour éviter un déséquilibre. Sécurisez juridiquement vos business !

Y a-t-il quelque chose d'autre que vous aimeriez partager avec notre public concernant ContratChap ou ADN Consulting SAS ?

J'invite chacun à faire un tour sur www.contratchap.com et à passer l'information à un entrepreneur de son réseau qu'il aime bien et qu'il veut voir prévenir les problèmes juridiques...Personne ne peut être heureux en voyant le fruit de ses efforts partir en fumée du fait de litiges ou autres risques qui peuvent être évités ou mitigés en adoptant très vite la voie de la sécurité juridique, notamment à travers ContratChap qui a été pensé pour qu'aucune entreprise peut importe sa taille n'ait plus aucun frein à la sauvegarde de ses investissements; intérêts et actifs en affaires. Quant au Cabinet ADN Consulting et son équipe smart et compétente, il reste toujours disponible pour vous accompagner à travers sa large gamme de services juridiques innovants et agiles.

Merci infiniment pour l'intérêt que vous m'avez accordé.





Start'Up Média

PORTRAIT



DE KOIRA À L'HÔTELLERIE DE LUXE: L'INCROYABLE HISTOIRE DE CESSÉ KOMÉ, FONDATEUR DES HÔTELS RADISSON



LES RACINES DE KOIRA

Le soleil se levait à peine sur le petit village de Koira, dans le cercle de Nara au Mali, lorsque Cessé Komé a poussé son premier cri en 1968. Issu d'une famille modeste mais honorable, il était destiné à un destin bien plus grand que les champs de mil qui s'étendaient à perte de vue.

Élevé avec des valeurs de travail acharné et de détermination, Cessé était un jeune garçon vif d'esprit et ambitieux dès son plus jeune âge. Il regardait avec admiration les voyageurs qui passaient par son village, rêvant de découvrir le monde au-delà des horizons familiers.

LES PREMIERS PAS À L'ÉPREUVE DU RADISSON BLU ABIDJAN

Arriva l'année 1984. Il venait de fêter ses seize printemps. Cissé Kome prit alors une décision qui allait changer le cours de sa vie : il quitta Koirā pour Abidjan. Il arriva dans cette métropole animée, naïf et dépaycé, accueilli par l'effervescence des marchés et le bourdonnement des affaires.

Sans argent mais avec une détermination inébranlable, il commença à travailler comme assistant dans une petite boutique de textiles. Rapidement, il apprend les ficelles du commerce et commence à gravir les échelons, démontrant une aptitude remarquable pour les affaires.

LA RÉSIDENCE KOMÉ

En 2002, Cissé Komé réalise un exploit remarquable qui marque un tournant dans sa carrière. Avec une vision audacieuse et un esprit entrepreneur, il entreprend la construction de la résidence Komé, un complexe luxueux destiné à accueillir les officiels de la FIFA et de la CAF.

Ce projet ambitieux attire l'attention du monde des affaires et solidifie sa réputation en tant qu'homme d'affaires prospère et visionnaire. La résidence Komé devient par la suite un symbole de prestige et de réussite, et Cissé Komé est au sommet de son propre jeu.

Malheureusement en novembre 2015, le destin lança un défi à Cissé Kome sous la forme d'un tragique attentat au Radisson Blu de Bamako. Face à l'horreur et à l'adversité, il fait preuve d'une résilience extraordinaire, refusant de se laisser abattre par la terreur et la destruction.

Au lieu de reculer, il s'engagea à tout reconstruire et à revitaliser, jouant un rôle crucial dans la réouverture du Radisson Blu en décembre de la même année. Son leadership inspirant et sa détermination inébranlable ont été salués à travers la région, faisant de lui un véritable héros.

L'EXPANSION À ABIDJAN

L'année suivante, en 2016, avec le succès de la réouverture du Radisson Blu de Bamako, Cissé Kome élargit son empire en inaugurant le Radisson Blu Hôtel Abidjan Airport. Cette nouvelle étape consolide sa position en tant qu'acteur majeur de l'industrie hôtelière de luxe, et marque le début d'une nouvelle ère de prospérité et de succès pour cet homme remarquable.

Cissé Komé est un homme dont le parcours remarquable de Koirā à Abidjan est une inspiration pour des générations à venir. Son histoire est celle de la détermination, du courage et de la persévérance face à l'adversité, et elle continuera à inspirer ceux qui rêvent de réaliser l'impossible.

APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATIONS




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

Rejoignez-nous sur Telegram



DÉCOUVREZ LES STARTUPS AFRICAINES QUI ONT CAPTÉ 75% DES FINANCEMENTS FINTECH EQUITY AFRICA EN 202



En 2023, 75% de tous les financements en fonds propres obtenus par les fintech africaines sont allés à dix entreprises. Ces entreprises, qui couvrent des catégories telles que la banque numérique et les paiements, ont levé un total de 673 millions de dollars américains au cours des dix principaux tours de table de fintech de 2023. C'est ce que révèlent de nouvelles données publiées par Afridigest, une plateforme de médias et de services d'information axée sur le continent africain.

Les fintech africaines ont levé un capital total de 1,55 milliard de dollars en 2023, dont 58% (900 millions de dollars) sont destinés au financement par actions. Une grande partie de cette somme est allée à des start-up fintech à croissance rapide.



MONIR NAKLA
CO-FONDATEUR & CEO

MNT-HALAN **(260 MILLION \$)**

Fondée en 2018 pour bancariser numériquement les personnes non bancarisées et remplacer l'argent liquide par des solutions électroniques, MNT-Halan a rapidement élargi sa portée et son impact.

L'écosystème numérique de la société englobe les prêts aux petites et micro entreprises, les paiements, le crédit à la consommation et le commerce électronique, au service de plus de sept millions de clients en Égypte.



COEN JONKER
CO-FONDATEUR & CEO

TYMEBANK **(77.6 MILLIONS)**

TymeBank vante sa capacité à ouvrir un compte bancaire en moins de cinq minutes, un taux d'épargne sur dépôt fixe de 11 %, le lancement d'avances sur subventions sociales sans intérêt et l'assurance santé (TymeHealth) comme étant parmi les raisons de son succès.

La banque a également finalisé l'acquisition du prêteur Retail Capital, axé sur les PME, à la fin de l'année 2022, qui agit essentiellement comme sa branche de banque d'affaires et finance désormais plus de 50 000 petites entreprises avec 9,5 milliards de rands de fonds de roulement à travers le pays.

et Moove ayant remporté les trois plus grandes levées de fonds de l'année



MOOVE **(66 MILLIONS)**



LADI DELAND
CO-FONDATEUR & CEO

Moove est une start-up mondiale d'origine nigériane fondée par Ladi Delano et Jide Odunsi en 2020. Moove a été fondée en réponse au défi auquel sont confrontés plus de 2 millions d'entrepreneurs africains de la mobilité : le manque d'accès au financement automobile. Moove a été initialement construit pour résoudre ce problème à Lagos et s'est depuis étendu à 6 villes à travers l'Afrique. Nous étendons désormais notre modèle de financement basé sur les revenus à l'échelle mondiale pour servir les millions d'entrepreneurs en mobilité dans les marchés émergents du monde entier qui ont un accès limité ou inexistant à un véhicule ou à un financement de véhicule.



CASH PLUS **(60 MILLIONS)**



NABIL AMAR
PRÉSIDENT DU CONSEIL

CASH PLUS est devenu un concurrent de premier plan dans le secteur des services financiers, proposant une gamme complète de solutions de paiement et de transfert en ligne. Avec un vaste réseau de plus de 3 600 implantations physiques à travers le Maroc, elle s'est solidement imposée comme l'un des principaux prestataires de services financiers du pays.

CASH PLUS a consolidé sa position en tant qu'institution financière à la croissance la plus rapide d'Afrique, et Mediterranean Capital s'engage à fournir un soutien indéfectible pour créer de la valeur ajoutée tant pour les clients que pour les parties prenantes.



JESSE MOORE
CO-FONDATEUR & CEO

M-KOPA **(55 MILLIONS)**

M-KOPA est une plateforme de financement d'actifs qui offre aux clients africains sous-bancarisés l'accès à des « actifs productifs » et la possibilité de les payer via des micropaiements numériques.

L'activité de M-KOPA consiste à utiliser la dette pour financer l'achat par ses clients de produits et services qu'elle vend, tels que les smartphones et les systèmes d'énergie solaire, ainsi que les prêts et l'assurance maladie sur quatre marchés : le Kenya, l'Ouganda, le Ghana et le Nigeria.



TREVOR GOLSING
CO-FONDATEUR & CEO

LULA **(35 MILLIONS EN SÉRIE B)**

Lula est une startup qui vise à devenir la « Stripe de l'assurance ». La société se concentrait sur la création d'une API d'assurance qui visait à « éliminer le besoin pour les entreprises de construire leur propre infrastructure d'assurance ». Au fil du temps, l'offre de Lula a évolué vers une offre d'assurance plus large conçue pour aider les entreprises à réduire les primes d'assurance et les dépenses liées à l'assurance pour les entreprises. Lula propose désormais une gamme d'outils, notamment la gestion des risques, la gestion des sinistres, la gestion des polices et l'accès à la couverture d'assurance. Actuellement, Lula travaille avec des sociétés de location de voitures, de camionnage et de logistique, ainsi qu'avec des plateformes de covoiturage.

LEMFI



RIDWAN OLALERE
CO-FONDATEUR & CEO

LEMFI **(33 MILLIONS EN SÉRIE A)**

LemFi est une banque numérique pour la diaspora africaine. Elle permet aux utilisateurs (principalement des immigrants) de s'intégrer rapidement quelques minutes après leur résidence, donnant accès à un écosystème multi-devises qui facilite l'envoi, la réception, la détention, la conversion et l'épargne dans les devises de leur pays d'origine et de leur pays d'accueil. Les immigrants qui partent à l'étranger se heurtent souvent à un obstacle redoutable : un accès limité aux services financiers. Les cofondateurs Ridwan Olalere et Rian Cochran ont reconnu ce défi et ont uni leurs forces en 2020 pour concevoir des solutions grâce à la création de LemFi (anciennement connu sous le nom de Lemonade Finance). Leur vision commune visait à créer une plateforme qui permettrait à la prochaine vague d'immigrants de surmonter ces obstacles financiers, à commencer par la délocalisation des Nigériens vers l'Ouest.

peach payments



RAHUL JAIN
PRÉSIDENT DU CONSEIL

PEACH PAYMENTS **(31 MILLIONS EN SÉRIE A)**

Peach Payments a été fondée par Rahul Jain et Andreas Demleitner en 2012 à Cape Town, en Afrique du Sud, offrant une passerelle de paiement aux commerçants en ligne locaux. L'objectif de Peach Payments depuis sa création est d'être le fournisseur d'infrastructure de paiement en ligne qui aide les entreprises à se développer. La fintech permet aux entreprises locales d'être payées de la manière la plus transparente possible, y compris au-delà des frontières, permettant ainsi aux entreprises locales de desservir une base de consommateurs internationale. que pour les parties prenantes.



YINKA ADEWALE
CO-FONDATEUR & CEO

NOMBA **(30 MILLIONS PRÉ-SÉRIE B)**

Nomba fournit des services bancaires et de paiement à plus de 200 000 petites entreprises au Nigéria via des solutions de point de vente. Anciennement connue sous le nom de Kudi, la start-up a été fondée en 2016 par Yinka Adewale et Pelumi Aboluwarin comme un chatbot conçu pour simplifier les paiements. En 2018, elle est devenue une entreprise dont la technologie de point de vente (POS) distincte et les partenariats avec des banques et d'autres institutions financières agréées ont démocratisé l'accès aux produits et services bancaires pour les commerçants du Nigeria. Nomba prévoit fournir des solutions de paiement et opérationnelles à des entreprises telles que des entreprises alimentaires, des restaurants, des entreprises de logistique et de transport.



KIAAN PILLAY
CO-FONDATEUR & CEO

STITCH (21 MILLIONS)

Lula est une startup qui vise à devenir la « Stripe Lancé en février 2021, Stitch permet aux entreprises d'accéder et de lier facilement les comptes financiers de leurs utilisateurs pour lancer des virements bancaires et des paiements sécurisés, accéder à l'historique des transactions catégorisées et aux données de solde pour des contrôles d'accessibilité financière et des évaluations d'estimation des revenus, vérifier les informations et la propriété du compte, et effectuer contrôles de fraude. Elle possède des bureaux au Cap, à Johannesburg, en Afrique du Sud et au Nigéria.

Au cours du seul dernier trimestre, la société a enregistré une croissance de 44 % du nombre de clients et une augmentation de 72 % des comptes financiers liés sur la plateforme, par rapport au mois précédent, et une croissance mensuelle de la valeur des paiements de 104 % depuis son lancement.



REJOIGNEZ NOUS SUR TELEGRAM



Communauté Telegram Techpulse

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



Lancer un projet en Afrique francophone peut être un défi, surtout lorsqu'on manque de financement. Cependant, avec la bonne approche et les bonnes stratégies, il est possible de réussir. Voici quelques astuces et conseils pour y parvenir :

RÉUSSIR SON PROJET EN AFRIQUE FRANCOPHONE SANS FINANCEMENT: ASTUCES ET CONSEILS

1. PLANIFICATION MINUTIEUSE

Avant de vous lancer dans votre projet, prenez le temps de bien le planifier. Identifiez clairement vos objectifs, votre public cible, vos concurrents et les ressources dont vous disposez. Une planification minutieuse vous aidera à minimiser les risques et à maximiser vos chances de réussite.

2. UTILISATION DES RESSOURCES LOCALES

Profitez des ressources locales disponibles dans votre région. Cela peut inclure des partenariats avec des entreprises locales, l'utilisation de matériaux locaux pour la fabrication de produits, ou encore le recrutement de talents locaux. En tirant parti des ressources locales, vous pouvez réduire vos coûts et renforcer votre intégration dans la communauté.

3. FOCUS SUR LA QUALITÉ

Même sans financement important, il est essentiel de maintenir des normes élevées de qualité pour vos produits ou services. La qualité est un facteur clé de réussite à long terme, car elle contribue à la satisfaction des clients et à la fidélisation de la clientèle. Assurez-vous donc de fournir des produits ou services de haute qualité, même avec des ressources limitées.

4. CRÉATIVITÉ ET INNOVATION

Faites preuve de créativité et d'innovation dans la façon dont vous abordez votre projet. Cherchez des moyens novateurs de résoudre les problèmes et de répondre aux besoins du marché. Cela peut impliquer de repenser les modèles commerciaux traditionnels, d'explorer

de nouveaux marchés ou de développer des solutions uniques adaptées à votre contexte local.

5. RÉSEAUTAGE ET COLLABORATION :

Impliquez-vous dans la communauté entrepreneuriale locale et nouez des partenariats stratégiques avec d'autres acteurs du secteur. Le réseautage et la collaboration peuvent vous ouvrir de nouvelles opportunités, vous permettre d'apprendre des autres et de bénéficier de leurs ressources et de leur expertise.

6. OPTIMISATION DES COÛTS :

Soyez vigilant quant à la gestion de vos coûts et cherchez des moyens de les optimiser. Cela peut inclure la réduction des dépenses non essentielles, la négociation de tarifs préférentiels avec les fournisseurs ou la recherche de solutions alternatives plus économiques.

7. ADAPTABILITÉ ET AGILITÉ :

Face aux défis et aux imprévus qui peuvent survenir lors du lancement et de la croissance de votre projet, il est essentiel de faire preuve d'adaptabilité et d'agilité. Soyez prêt à ajuster votre stratégie en fonction des circonstances changeantes et à saisir les opportunités qui se présentent.

En suivant ces astuces et conseils, vous pouvez maximiser vos chances de réussir votre projet en Afrique francophone, même sans financement important. Gardez à l'esprit qu'il s'agit d'un voyage qui demande de la persévérance, de la détermination et de la créativité, mais les récompenses en valent la peine.

6 TECHNIQUES POUR GÉNÉRER DES LEADS DEPUIS TIKTOK

Si TikTok est souvent utilisé pour augmenter son image auprès d'une nouvelle audience, c'est aussi un précieux outil pour générer des leads. Le réseau social compte plus de 9 millions d'utilisateurs en France. Son crédo ? La viralité. Ce qui augmente forcément l'exposition de votre marque et de vos produits.

1. CRÉER DES OBJECTIFS SMART

Alors, si vous savez vous servir de la plateforme pour acquérir des prospects, vous pouvez facilement « nourrir » votre marketing automation afin d'accroître votre chiffre d'affaires. Sinon, faites appel à un freelance spécialiste dans la gestion des réseaux sociaux, notamment TikTok. Celui-ci pourra vous accompagner dans votre nouvelle stratégie.

Et maintenant, cap sur 6 techniques pour transformer TikTok en machine à leads !

Il n'est pas aussi facile de générer des leads depuis TikTok que depuis Twitter, LinkedIn ou Facebook. Or, les entreprises qui se fixent des objectifs quantifiables ont 376 % plus de chances d'obtenir des résultats positifs que ceux qui n'en ont pas.

En effet, les objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalisables et Temporels) permettent de suivre plus facilement vos progrès.

Créez une phase de découverte au cours de laquelle vous définissez vos attentes avec l'équipe marketing. Ensuite, fixez des indicateurs clés de performance à mesurer.

En général, sur TikTok, les mesures

privilégées sont :

- Le nombre de vues de vidéos ;
- Le nombre de followers ;
- Le nombre d'interactions par vidéo ;
- Le nombre de vues du profil ;
- Le nombre de clics sur le lien dans la bio.
- Cependant, pour fixer des objectifs SMART solides, vous devez les préciser au mieux.

2. OPTIMISER LE LIEN DANS VOTRE BIO AVEC DES BALISES UTM

Votre bio sur TikTok est l'unique endroit où placer un lien. Pour suivre correctement les conversions dues au réseau social, pensez à le tracer.

Ne vous contentez pas de mettre l'URL vers la page d'accueil, mais ajoutez des balises UTM (Urchin Tracking Module) pour pister le comportement des utilisateurs provenant de la plateforme.

3. CRÉER UNE LANDING PAGE SPÉCIALEMENT DÉDIÉE AUX LEADS TIKTOK

Vous voulez que les utilisateurs TikTok se transforment en prospects ? Dans votre bio, renvoyez-les vers une landing page spécialement pensée pour eux.

Cette page d'atterrissage devra reprendre les codes de TikTok à savoir :

- Être parfaitement adaptée aux mobiles ;
- Contenir un ton amusant et divertissant ;
- Offrir une expérience utilisateur ludique
- Comprendre un call-to-action clair et coloré ;
- Disposer d'un formulaire facile à remplir sur smartphone.

L'objectif est que les prospects soient le moins dépayés possible, afin de les encourager à



la conversion. Bien entendu, en échange de leurs coordonnées, proposez-leur une rétribution suffisamment encourageante pour les convertir : vidéo inédite, livre blanc, essai gratuit, cadeau...

4. LANCER DES CAMPAGNES PPC POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS

Comme toutes les plateformes sociales, les algorithmes de TikTok favorisent les contenus payants.

Vous pouvez exploiter les publicités PPC (pay-per-click) pour attirer les utilisateurs. Mais attention, veillez à bien choisir un contenu qui met en valeur votre marque et incite les internautes à visiter votre site internet.

Il existe cinq types de publicités TikTok parmi lesquelles vous pouvez choisir :

- Les publicités in-feed ;
- Les hashtags de marque ;
- Les take-over ;
- Les effets brandés ;
- Les Top View.

5. UTILISER LE PIXEL TIKTOK POUR RECIBLER VOS VISITEURS

L'offre publicitaire de TikTok est encore en cours de développement et d'amélioration. Cependant, elle possède déjà quelques fonctionnalités qui lui permettent de concurrencer d'autres canaux comme Facebook, en termes de placements publicitaires.

Par exemple, vous pouvez installer un pixel TikTok sur votre site web. Son rôle ? Tracker les visiteurs qui proviennent du réseau social... et vice-versa ! Vous pouvez

donc l'utiliser dans des campagnes de retargeting dont l'objectif sera d'inciter les tiktokeurs qui vous connaissent à revenir sur votre site.

Mais vous pourrez aussi utiliser le pixel pour cibler des profils similaires à vos prospects ou clients actuels.

6. COLLABORER AVEC LES INFLUENCEURS

Le marketing d'influence est l'une des techniques de génération de leads les plus performantes sur TikTok.

Une des tendances actuelles ? Les « TikTok houses ». Le principe ? Invités par une marque, des influenceurs se rassemblent dans une maison pour tester des produits et créer du contenu pour une marque. Cette stratégie permet de montrer vos produits en action, tout en profitant d'une très large exposition.

Bien entendu, s'il n'est pas possible de créer ce type d'événement, vous pouvez envoyer vos produits aux influenceurs. Ils filmeront leur vidéo depuis chez eux (ou depuis un autre endroit choisi par leurs soins).

Enfin, vous pouvez aussi vous associer aux influenceurs pour les hashtags challenges ou les effets brandés. À vous de voir selon vos possibilités et vos objectifs !

TikTok apparaît aujourd'hui comme un réseau social d'avenir pour les entreprises. Avec de plus en plus d'utilisateurs présents sur la plateforme, les marques doivent se parer d'ingéniosité et de stratégie en tout genre afin de générer ces fameux leads. Néanmoins, être sur TikTok et ne pas savoir gérer sa page ne serait que contre-productif pour votre entreprise.



**AVEC LE PACK ACCESS, BÉNÉFICIEZ
D'UN COMPTE CHEZ NOUS.**

COCKPIT, PREMIER STARTUP STUDIO D'AFRIQUE CENTRALE S'OUVRE À DOUALA AU CAMEROUN

Après avoir créé en 2015 Yesdriveme une startup innovante qui bouscule les codes de la mobilité en France, désormais leader Français de la location de chauffeurs Sans Voiture, Thom Mpanjo toujours attaché à cette volonté de résoudre les problèmes, s'est tourné vers l'Afrique en particulier vers le Cameroun son pays d'origine et la côte d'ivoire comme second marché pour apporter des solutions technologiques aux problèmes que rencontrent les populations locales et qui se retrouvent dans d'autres pays avec les mêmes réalités sociétales.



L'AMBITION EST CLAIRE : CREER LES STARTUPS LEADERS DE DEMAIN

Inspiré par Efounders de Thibaut Elzière, avec ses associés Rufin Baroan, Marco Kome et Laurent Kaczmarek ils lancent COCKPIT, le premier startup studio d'Afrique centrale, basé au Cameroun avec une ambition forte : créer les startups leaders en Afrique et aller chercher les leaders occidentaux pour les racheter et faire des exits.

A la question pourquoi créer un startup Studio et pas une startup ou un incubateur de startups, il répond que les problèmes en Afrique sont divers et variés, ils nécessitent une réponse singulière à chaque fois et une technologie spécifique raison pour laquelle l'approche du startup studio est celle qui correspond.

En effet, un startup studio à la différence des incubateurs est une usine à produire des startups en interne, après avoir identifié un problème, étudié et estimé le marché et l'équipe fondatrice trouvent ce qu'ils pensent être la réponse appropriée au problème et se lancent dans le développement d'une solution technologique et s'associe avec des ressources extérieures qui rejoignent le Cockpit pour former l'équipe qui va piloter le projet sur le marché. Cette approche se distingue des incubateurs qui accompagnent des porteurs de projets et les aident à faire grandir leur projet sans en être à l'origine, l'engagement est différent.

L'objectif de l'équipe est de lancer entre 3 et 5 projets la première année, et d'atteindre une vitesse de croisière de 10-12 l'an prochain à raison de 1 projet par mois.

UN ACCUEIL FAVORABLE

L'initiative rencontre un grand intérêt au Cameroun, ce qui a permis de voir des partenariats stratégiques avec JFN University qui forme des jeunes développeurs aux standards de la silicon valley et propose les meilleurs pour travailler sur les startups du Cockpit et Le ministère de la Jeunesse également par son Ministre encourage cette démarche vise à créer des emplois et des formations pour les jeunes camerounais.

**La femme a aussi le droit
de contribuer au
développement de
l'écosystème africatech**



Joyeux

Mars

Journée internationale des droits de la femme