

# Startup Magazine

#29  
Avril 2024

INNOVATION - ENTREPRENEUR - SUCCES STORY



POURQUOI LES START-UP  
MAROCAINES PEINENT-ELLES À  
DÉCOLLER? : ANALYSE ET  
PERSPECTIVES

MAÏMOUNA FOGNON  
KONÉ

Directrice Exécutive de DynExcAfrica

**NOUS DEVONS  
ENCOURAGER PLUS  
D'INVESTISSEMENTS  
AFRICAINS DANS LES  
INITIATIVES STEM**

**STARTUP REPORT** : RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS  
AFRICAINES AU 1ER TRIMESTRE 2024 - **COMMUNICATION & MARKETING** :  
COMMENT GAGNER DE L'ARGENT SUR LINKEDIN ? - **PORTRAIT** : LA SUCCESS  
STORY DES FRÈRES RAWJI : DE L'ORIENT CONGOLAIS À LA FORTUNE BANCAIRE



# UNE PERFORMANCE OPTIMALE POUR UNE CONVENANCE ULTIME



Pour plus d'infos, visitez : [https://www.lg.com/africa\\_fr](https://www.lg.com/africa_fr)

BABIKEN - 25 21 00 70 07 - Treichville; SONOCO - 07 87 12 22 22 - Plateau; CHEZ ROMEO - 07 58 58 59 59 - Treichville; ORDILUX PLUS Plateau - 07 77 44 44 01  
3K IMPORT/EXPORT - 05 04 04 42 49 - Plateau; LG MOBILIA - 07 00 00 45 02 - Deux-Plateaux; GIANT BRAND SHOP - 07 78 48 66 06 - Zone 3

**Life's Good.**



REJOIGNEZ  
NOUS SUR  
TELEGRAM

**Communauté Telegram Techpulse**

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



# SOMMAIRE

EDITO	5
START'UP L'ACTU	6
LUCARNE	8
FOCUS	8
INNOVATION	16
PORTRAIT	20
LIFE STYLE	22
FILE'UP	24
STARTUP REPPORT	28
MA BANQUE ET MOI	30
COMMUNICATION & MARKETING	34
EVEN'UP	38



#### DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

#### RÉDACTRICE EN CHEF

Mireille Abalé

#### DIRECTION ARTISTIQUE

Ekissi Romaric

#### INFOGRAPHIE

Ekissi Romaric

#### RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS

Sylvestre Afery

Mireille Abalé

Romaric Ekissi

#### DISTRIBUTION

STARTUP MÉDIAS GROUP SARL

#### SHOOTING PHOTO

78 Studio

#### SERVICE COMMERCIAL

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

#### STARTUP MEDIA

startupwebzine@gmail.com

# EDITO



## CHERS LECTEURS ET LECTRICES,

En ce mois d'avril, notre magazine Startup Médias vous ouvre les portes sur un univers passionnant où l'innovation et l'entrepreneuriat se conjuguent au quotidien pour façonner l'avenir de l'Afrique. Au cœur de cette édition, nous mettons en lumière une figure inspirante et déterminée, une visionnaire qui œuvre inlassablement pour l'émancipation des jeunes filles à travers l'éducation aux STEM (Science, Technologie, Ingénierie et Mathématiques). Il s'agit de Maimouna Fognon Koné, Directrice Exécutive de DynexAfrica, une entreprise engagée dans la promotion de l'innovation et de la technologie en Afrique.

Dans ce numéro, au-delà des portraits captivants et des récits inspirants, nous vous proposons une analyse approfondie de l'actualité de l'écosystème tech et entrepreneurial africain. Des astuces et conseils pratiques viendront enrichir votre parcours entrepreneurial, vous aidant à surmonter les défis et à saisir les opportunités qui se présentent à vous.

Nous vous invitons également à explorer nos rubriques dédiées aux rapports sectoriels, aux bilans financiers des banques africaines, ainsi qu'à d'autres sujets d'actualité brûlants qui façonnent le paysage économique et technologique de notre continent.

En somme, ce numéro d'avril est une invitation à la découverte, à l'apprentissage et à l'inspiration. Nous espérons qu'il vous accompagnera dans votre parcours entrepreneurial et qu'il contribuera à nourrir votre ambition et votre passion pour l'innovation en Afrique.

Bonne lecture !

*M. Startup*



**Start'Up Média**

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



## Articles

Voir tout

### #KENYA

La startup Pula lève 20 millions de dollars de série B pour fournir une assurance agricole aux agriculteurs d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

### #LEVÉE DE FONDS

Le groupe OCP se prépare à lever 2 milliards de dollars sur le marché international

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents ▾

Start'Up Média Votre commentaire... 🗨️ 📷 📺 🗣️

Voir les commentaires



Créer une publication



Photo/Vidéo



Je suis là



Identifier des amis



Start'Up Média

6 min · 🌐



### #PAIEMENTS SECURISES

Mastercard et Onafriq s'associent pour proposer des options de paiement sécurisées et innovantes aux consommateurs et aux PME à travers l'Afrique.



J'aime

Commenter

Partager



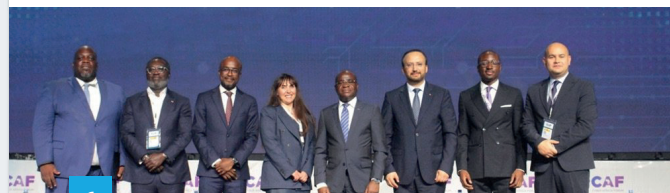
Start'Up Média

20 juillet, 21:18 · 🌐



### #FORUM

La 4e édition du Cyber Africa Forum s'est tenue à Abidjan et les discussions ont porté sur l'intelligence artificielle et la cybersécurité en Afrique



## Alertes

Voir tout

### #INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Microsoft considère que l'intelligence artificielle peut faire gagner 1,1 trillion d'euros à l'Afrique.

👍❤️😮 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

### #GRANDE LANGUE

Le gouvernement nigérian a lancé le tout premier modèle multilingue de grande langue (LLM) du pays.

👍❤️😮 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

### #CAPTURE

Nadeem Anjarwalla , le dirigeant de Binance qui a fui la détention nigériane, a été capturé au Kenya.

👍❤️😮 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

### #FONDS

La société de capital-risque panafricaine Verod-Kepple a clôturé son premier fonds à 55,2 millions d'euros.

👍❤️😮 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

### #FINANCEMENT

Le marché B2B axé sur l'Afrique, The Folklore, a obtenu un financement initial de 3,4 millions de dollars.

👍❤️😮 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

### #LEVEE DE FONDS

La startup sud-africaine de technologie électronique HyperionDev lève 5 millions de dollars pour développer ses opérations

👍❤️😮 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média  
2 min · 🌐

### #E-COMMERCE

MarketForce , la startup kenyane soutenue par Y Combinator et fondée en 2018, a décidé de fermer sa plateforme de commerce électronique B2B, RejaReja .



👍❤️😮 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager Start'Up Média

Les plus pertinents ▾

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

Voir les commentaires

Start'Up Média  
2 min · 🌐

### #LEVEE DE FONDS

Spatialedge, une startup sud-africaine de logiciels basée sur l'IA, a levé environ 3 millions de dollars auprès du Hlayisani Growth Fund.

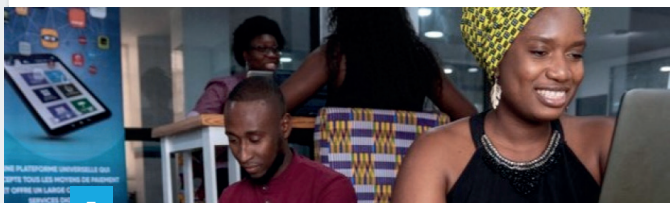
👍❤️😮 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager Start'Up Média

Start'Up Média  
2 min · 🌐

### #INVESTISSEMENT

La Société financière internationale (IFC) a investi 9,7 millions d'euros dans le nouveau fonds 4DX Ventures Fund III



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



## **AKEYY, LA PREMIÈRE MARKETPLACE TRANSACTIONNELLE MAROCAINE**

Fondée par Karim Beqqali, Yakeey entend proposer des solutions innovantes pour répondre aux besoins des Marocains. La startup se positionne comme une marketplace transactionnelle, avec la mission de simplifier, accélérer et sécuriser les transactions immobilières de toutes natures par la mise en place d'une solution hybride.





## YOBORESTO, L'APPLICATION MOBILE QUI REDÉFINIT L'EXPÉRIENCE CULINAIRE EN CONNECTANT CLIENTS ET RESTAURANTS

Yoboresto est une solution de livraison de nourritures développée par une start-up gabonaise. Elle permet aux utilisateurs de passer des commandes dans plusieurs restaurants de la ville de Libreville depuis une application mobile et de se faire livrer dans un délai de 40 minutes à 1 heure, en fonction de la distance entre le restaurant et le lieu de livraison. La start-up, basée dans la ville où elle opère, a été fondée en 2018 par Anthony Marat. menacer les récoltes et d'autre part une application mobile (ESRUAPP) permettant de gérer les données récoltées.



## E-TAFAKNA SIMPLIFIE LA GESTION DES CONTRATS ET DES DOCUMENTS JURIDIQUES EN LIGNE.

e-Tafakna est une solution legaltech développée par une start-up tunisienne. Elle permet aux utilisateurs d'accéder à des documents juridiques en ligne et de les faire signer de façon électronique pour finaliser l'entente entre différentes parties lors d'un contrat. La start-up, basée à Tunis, a été fondée en 2022 par Norchen Mezni.

pour ambition de réduire le taux d'échec scolaire.

# MAÏMOUNA FOGNON KONÉ

Directrice Exécutive de DynExcAfrica

.....

**“NOUS DEVONS  
ENCOURAGER PLUS  
D’INVESTISSEMENTS  
AFRICAINS DANS LES  
INITIATIVES STEM”**

**D**ans le cadre de notre série mettant en lumière les innovateurs et les entrepreneurs qui façonnent l’avenir de l’Afrique, nous avons eu le privilège de rencontrer Fognon Maimouna Koné, une figure de proue dans la promotion de l’éducation aux STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics) auprès des jeunes filles dans les quartiers populaires. Fondatrice de l’ONG DynExcAfrica et engagée dans divers programmes visant à autonomiser les jeunes femmes dans les domaines de la technologie et du digital, Maimouna Koné incarne le progrès et le potentiel de l’Afrique en matière d’innovation et de développement. Dans cette interview, nous plongeons dans son parcours, ses motivations et sa vision pour un avenir où les femmes jouent un rôle central dans la transformation numérique de l’Afrique.



Fondée depuis 2018, pouvez-vous nous partager quelques évolutions de l'ONG DynExcAfrica à ce jour?

En terme d'évolution nous sommes heureux d'avoir implémenté nos programmes de formation dans trois localités de notre pays, chaque année nous parcourons 5 localités afin de sensibiliser les jeunes filles dans les lycées et collèges. Nous avons ouvert il y'a plus d'un an à Abobo le premier STEM Lab entièrement dédié à l'innovation féminine junior à Abobo. C'est le premier du genre dans notre pays en toute modestie.

Aussi nous sommes fiers d'être le partenaire d'implémentation de la compétition internationale de Robotique la FIRST Lego League. La première édition du Championship s'est tenue à Korhogo avec en compétition dix équipes de jeunes filles.



## Pouvez-vous nous en dire plus sur cette initiative et les résultats obtenus ?

La FIRST Lego League est une compétition internationale de robotique dont nous sommes le partenaire d'implémentation du chapter national.

Il s'adresse aux jeunes de 06 ans à 16ans. Il y'a donc trois catégories Explorer, Discover et Challenge. Nous avons fait cette année la catégorie Challenge qui s'adresse aux plus de 09-16 ans.

5 établissements publics de la localité de Korhogo ont été sélectionnés à savoir le lycée Houphouet Boigny de Korhogo, le lycée moderne, le lycée Dominique Ouattara, le lycée municipal de Sinématiali et le lycée Charles Valy Tuo de Napié.

Chaque établissement avait 2 équipes ce qui donnait un total de 10 équipes en compétition.

Durant la phase de préparation qui a pris deux mois, elles ont appris à coder, assembler les pièces des legos, à rédiger leur projet et faire des PowerPoint.

Le thème de cette année était les industries culturelles et de l'art. Il s'agit pour elles à travers leur projets de valoriser l'art et la culture.

Pour le challenge elles devaient faire exécuter des missions précises à leur robot sur la table de jeu afin d'obtenir les points sous la supervision d'un

arbitre. À cela , elles ont également présenté un projet d'innovation toujours sur le thème cette partie constituait une note supplémentaire. Durant ces phases elles ont été accompagnées par des femmes dans la tech qui ont accepté d'être leur mentor.

À la suite des différentes étapes, c'est le lycée Houphouet avec son équipe les Légendaires qui ont été championnes nationales.

Elles iront au Maroc participer à la compétition régionale le 11 Mai.

**Lors du Cyber Africa Forum, vous avez participé à la signature de la convention Cyber Women Africa. Pouvez-vous nous expliquer l'importance de cette convention et comment contribuera-t-elle à l'autonomisation des femmes dans le domaine de la cybersécurité et de la technologie en Afrique ?**

Cette charte est avant tout notre engagement à nous mettre ensemble, à conjuguer nos forces afin d'être très

présentes et audibles. Notre capacité à faire des actions coordonnées, concrètes et lever des fonds plus important auront un impact très significatif sur la vie des femmes et jeunes filles que chacune de nos initiatives accompagne à commencer par nous-mêmes, les signataires.

**Quelles sont vos perspectives pour l'avenir de l'inclusion des femmes dans les domaines de la Technologie et de la Tybersécurité en Afrique, et comment envisagez-vous de continuer à contribuer à cette cause ?**

En termes de perspectives, je souhaite faire plus de plaidoyers auprès des autorités afin de les engager davantage, étendre nos activités à plus de zone en Côte d'Ivoire et faire des partenariats stratégiques pour ce qui concerne la sous région car nous sommes beaucoup sollicitées.

Mais aussi, diversifier nos partenaires et avoir plus de contributeurs africains et africaines. Il faut que chacun de nous puisse investir dans la prochaine génération. C'est à nous ivoiriens et africains de construire nos pays sur

base de valeurs.

Je compte continuer à renforcer nos programmes de sensibilisation afin que la bonne information soit accessible à elles toutes. Trois mots fort pour moi Sensibiliser-Former-Transformer

## Comment envisagez-vous de surmonter les obstacles rencontrés dans la promotion des STEM auprès des jeunes filles des quartiers populaires, notamment en termes d'accès aux ressources et de sensibilisation ?

Je compte me reposer sur 2 éléments qui m'aident à surmonter les obstacles. D'abord j'ai compris que cette cause que je porte va au-delà de ma personne et je suis le témoin premier de l'impact de nos programmes sur la vie des jeunes filles que nous avons accompagné pour cela je me refuse le droit d'abandonner.

Pour cela je vais continuer à chercher des ressources financières, faire des partenariats stratégiques avec des plateformes ou experts dans des domaines clés et toujours travailler à améliorer nos programmes et être moi-même dans l'apprentissage continue.

## Enfin, quels sont vos prochains projets avec dyn exc africa et d'autres initiatives visant à promouvoir les STEM et l'autonomisation des jeunes filles dans le domaine de la technologie en Afrique ?

C'est une excellente question car nous avons 6 ans et c'est clair qu'à ce point une nouvelle dynamique va être impulsée.

Pour nos prochains projets, déjà aller au Maroc pour nos championnes, ensuite notre cérémonie annuelle de graduation que nous préparons.

Nous envisageons d'étendre la compétition FIRST Lego League Côte d'Ivoire, mon ambition étant d'avoir au moins 10 équipes par catégorie l'année prochaine.

Enfin nous travaillons sur des activités d'échange avec d'autres établissements afin de partager nos succès.



# “NOS PROGRAMMES VISENT À SENSIBILISER, FORMER ET TRANSFORMER LA VIE DES JEUNES FILLES”



# PATRICK NGOUNOU

Le Visionnaire derrière Student's Mag

.....

**“JE SUIS CONVAINCU  
QUE L'ÉDUCATION  
EST LE PILIER DE TOUT  
DÉVELOPPEMENT  
DURABLE”**

La révolution numérique bouleverse l'orientation éducative en Afrique avec l'arrivée de Student's Mag, une plateforme innovante conçue pour guider les étudiants dans leur parcours scolaire et professionnel. Rencontre avec son fondateur, Patrick Ngounou, visionnaire passionné de l'éducation et de l'entrepreneuriat, qui nous dévoile les coulisses de cette solution novatrice.

Le monde de l'éducation en Afrique est en pleine mutation, impulsé par l'avènement des nouvelles technologies. Dans ce contexte, Patrick Ngounou, entrepreneur chevronné et fervent défenseur de l'innovation éducative, a fait un pas de géant en lançant Student's Mag, une plateforme révolutionnaire qui promet de transformer radicalement l'orientation scolaire et professionnelle des jeunes africains.







Originaire du Cameroun, Patrick Ngounou a forgé sa vision entrepreneuriale au fil de son parcours académique et professionnel. Titulaire d'un Bachelor en Finance et poursuivant actuellement un MBA en Entrepreneuriat d'Impact à l'Université Catholique de Milan, Patrick a accumulé une précieuse expérience en tant que CEO du cabinet de conseil en éducation Advisers Agency depuis 2006 et CEO de Advisers Services, spécialisé dans le transport de marchandises, depuis 2012. Fort de ces succès, il a décidé de se lancer dans une nouvelle aventure en fondant Student's Mag en 2023, avec pour objectif principal de combler les lacunes persistantes dans le système d'orientation éducative en Afrique.

*«Je suis convaincu que l'éducation est le pilier de tout développement durable»,* déclare Patrick Ngounou lors de notre entretien exclusif.

***«Cependant, de nombreux jeunes africains sont***

***confrontés à des défis majeurs lorsqu'il s'agit de choisir leur parcours scolaire et professionnel. C'est là que Student's Mag intervient, en offrant aux étudiants et aux professionnels de l'éducation une plateforme complète et personnalisée pour les accompagner tout au long de leur voyage éducatif.»***

Student's Mag s'adresse à une large gamme d'utilisateurs, des étudiants en quête de conseils d'orientation aux professionnels de l'éducation cherchant à recruter les meilleurs talents. La plateforme propose une multitude de services, allant d'un moteur de recherche avancé pour les formations à des guides thématiques sur l'entrepreneuriat et l'insertion professionnelle, en passant par un forum en ligne animé où les étudiants peuvent poser leurs questions et échanger des conseils.

***«Nous voulons que Student's Mag devienne le compagnon indispensable des étudiants africains, les aidant à naviguer dans les méandres parfois complexes du système éducatif»,*** explique Patrick Ngounou. ***«Notre mission est de fournir des informations fiables et accessibles, ainsi qu'un soutien***

***personnalisé, pour permettre à chaque étudiant de réaliser son plein potentiel.»***

En plus d'offrir des ressources éducatives de qualité, Student's Mag se distingue également par son engagement à favoriser le développement professionnel des jeunes talents africains. Grâce à des partenariats stratégiques avec des entreprises et des établissements d'enseignement supérieur, la plateforme facilite l'accès des étudiants aux opportunités de stages et d'emploi, contribuant ainsi à renforcer la main-d'œuvre qualifiée en Afrique.

Alors que Student's Mag continue de gagner en popularité, Patrick Ngounou reste déterminé à poursuivre sa mission de démocratiser l'accès à l'éducation en Afrique. ***«Notre voyage ne fait que commencer»,*** déclare-t-il avec enthousiasme. ***«Nous avons de grandes ambitions pour l'avenir de Student's Mag, et nous sommes impatients de voir notre impact croître et prospérer à travers le continent africain.»***

# LES CINQ FRÈRES RAWJI BÂTISSEURS D'EMPIRE ET GARDIENS DE L'HÉRITAGE

Mushtaque

**A**u cœur de la saga Rawji se trouvent les cinq frères, issus d'une lignée qui a tracé son chemin depuis l'Orient Congolais il y a plus d'un siècle.

Mushtaque, Mazhar Aslam, Murtaza, et le regretté Zahir ont façonné un héritage entrepreneurial qui transcende les frontières géographiques et sectorielles.

Leur parcours débute avec Merali Rawji, patriarche visionnaire qui s'installe à Kindu, puis à Kalemie et Kisangani, plongeant dans le commerce du café

et du cacao. La famille surmonte les épreuves de la guerre dans les années 1990 et persiste, s'implantant à Kinshasa tout en diversifiant ses activités.

En 2002, l'épopée Rawbank débute, portée par la détermination des frères Rawji. Pionniers de la banque de détail, ils innovent en ciblant des segments négligés et en adoptant des services avant-gardistes. Cette initiative audacieuse propulse Rawbank au sommet du secteur bancaire en RDC, marquant le début de leur ascension fulgurante.



*Murtaza*

*Mazhar Aslam*

À la tête de la première banque du pays, les frères Rawji ne se contentent pas de cette réussite. Leur empire s'étend dans la distribution, l'industrie automobile, les activités portuaires, l'agro-alimentaire, la savonnerie, et bien d'autres secteurs. La Rawji Groupe devient une multinationale présente dans plusieurs pays, reflétant une intégration verticale et une diversification remarquables.

Leur influence ne se limite pas aux succès financiers. Actifs dans la responsabilité sociale, les frères

Rawji dirigent la Fondation Rawji, soulignant leur engagement envers le bien-être de la communauté.

Avec un patrimoine évalué à 830 millions de dollars, les frères Rawji incarnent la quintessence de l'entrepreneuriat réussi, fusionnant héritage familial, innovation, et responsabilité sociale dans une histoire extraordinaire qui transcende les frontières de la RDC.

# ÉNERGIE ET VITALITÉ

## SECRETS DE NUTRITION SI VOUS ÊTES UN ENTREPRENEUR OCCUPÉ

*En tant qu'entrepreneur, il est essentiel de prendre soin de son corps et de nourrir son esprit pour maintenir un niveau optimal d'énergie et de vitalité. Dans cet article, nous explorerons des recettes nutritives et des conseils en matière de nutrition spécialement conçus pour répondre aux besoins des entrepreneurs occupés.*



## CONSEILS POUR UNE ALIMENTATION SAIN

Priorisez les aliments complets : Optez pour des aliments non transformés et riches en nutriments tels que les céréales complètes, les légumes frais, les fruits, les légumineuses et les sources de protéines maigres comme le poisson et la volaille.

Planifiez vos Repas : Prenez le temps de planifier vos repas et collations à l'avance pour éviter les choix alimentaires rapides et peu sains en cours de journée. Préparez des repas équilibrés et portables que vous pouvez emporter avec vous.

Hydratez-vous : Assurez-vous de rester hydraté tout au long de la journée en buvant suffisamment d'eau. Évitez les boissons sucrées et les sodas au profit de l'eau, des tisanes ou des infusions de fruits frais.

Privilégiez les en-cas sains : Optez pour des collations nutritives comme les fruits frais, les noix et les graines, les yaourts nature ou les barres de céréales faites maison pour recharger vos batteries entre les repas.

Évitez l'excès : Limitez la consommation d'aliments riches en sucres ajoutés, en matières grasses saturées et en sel, qui peuvent entraîner des baisses d'énergie et des problèmes de santé à long terme.

## RECETTES SAVOUREUSES ET ÉQUILIBRÉES

- 1. Salade africaine aux légumes grillés** : Mélangez des légumes de saison grillés avec des feuilles vertes, des graines de tournesol et une vinaigrette légère à base de citron, d'huile d'olive et d'herbes fraîches.
- 1. Poulet Yassa au Citron** : Faites mariner des morceaux de poulet dans un mélange de citron, d'oignons, de moutarde et d'épices, puis faites-les cuire lentement jusqu'à ce qu'ils soient tendres et parfumés.
- 1. Smoothie Vert Énergisant** : Mélangez des épinards frais, des fruits tropicaux comme la mangue et l'ananas, du lait d'amande et une cuillère de beurre de cacahuète pour un smoothie nourrissant et revitalisant.

## CONCLUSION :

En intégrant ces conseils nutritionnels simples et ces recettes savoureuses dans votre quotidien d'entrepreneur, vous pouvez nourrir votre corps et votre esprit pour maximiser votre énergie, votre productivité et votre bien-être général. Prenez soin de vous et savourez chaque bouchée de votre voyage entrepreneurial africain !



*Pourquoi les  
start-up marocaines  
peinent-elles à  
décoller ?*

**ANALYSE ET PERSPECTIVES**





*Alors que le Maroc voit éclore un nombre croissant de startups innovantes dans divers secteurs, un constat amer émerge : ces jeunes pousses peinent à attirer les investissements nécessaires à leur développement, contrairement à leurs homologues africaines. Malgré un potentiel indéniable et un système financier solide, les startups marocaines semblent en difficulté pour séduire les investisseurs étrangers et nationaux. Dans ce dossier, nous explorons les principales raisons de ce phénomène et les perspectives pour l'avenir de l'écosystème startup au Maroc.*

Selon les données de la plateforme Africa The Big Deal, les startups marocaines n'ont capté que 17 millions de dollars sur les 2,9 milliards de dollars levés par les startups africaines en 2023, soit seulement 0,4% du total. Un contraste frappant avec des pays comme le Nigeria, l'Égypte, l'Afrique du Sud et le Kenya, qui dominent largement l'écosystème startup sur le continent.

*(Source: [Le360](<https://fr.le360.ma/economie/startups-marocaines-le-sous-financement-103617>))*

## LES OBSTACLES MAJEURS

### TAILLE DU MARCHÉ DOMESTIQUE

La taille relativement réduite du marché marocain constitue l'un des principaux freins au développement des startups. Comparé à des géants comme le Nigeria ou l'Égypte, le Maroc offre un marché domestique moins vaste, ce qui limite les opportunités de croissance pour les jeunes entreprises.

## MANQUE D'INTÉGRATION RÉGIONALE

Contrairement à d'autres pays africains, le Maroc souffre d'une faible intégration économique au sein de la région du Maghreb. Cette situation entrave le déploiement des activités des startups marocaines dans les pays voisins, réduisant ainsi leur capacité à élargir leur clientèle.

## RÉGLEMENTATION RIGIDE

La réglementation stricte dans des secteurs clés tels que la fintech et les technologies émergentes limite l'innovation et entrave la croissance des startups. Les contraintes législatives peuvent dissuader les investisseurs et freiner le développement de solutions disruptives.

(Source: [Le360](<https://fr.le360.ma/economie/startups-marocaines-le-sous-financement-103617>))

## ABSENCE D'IMPLICATION DU SECTEUR PUBLIC

Le secteur public au Maroc reste peu enclin à octroyer des marchés aux startups, limitant ainsi leur croissance et leur accès à de nouveaux clients. Cette absence d'implication compromet la souveraineté technologique et freine

le développement d'acteurs locaux compétitifs.

## PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

Malgré ces défis, des initiatives privées et institutionnelles voient le jour pour soutenir l'écosystème startup au Maroc. Le lancement de fonds d'investissement dédiés et l'essor des incubateurs et accélérateurs offrent des perspectives encourageantes. Avec une volonté collective et des investissements ciblés, le Maroc pourrait surmonter ces obstacles et s'imposer comme un acteur majeur de l'innovation en Afrique. (Source: [Le360](<https://fr.le360.ma/economie/startups-marocaines-le-sous-financement-103617>))

Le chemin vers le succès des startups marocaines est semé d'obstacles, mais l'optimisme règne quant aux perspectives d'avenir. Avec un élan de soutien et une stratégie concertée, le Maroc peut transformer ses défis en opportunités et prendre sa place légitime dans l'écosystème startup mondial.

# APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATIONS



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

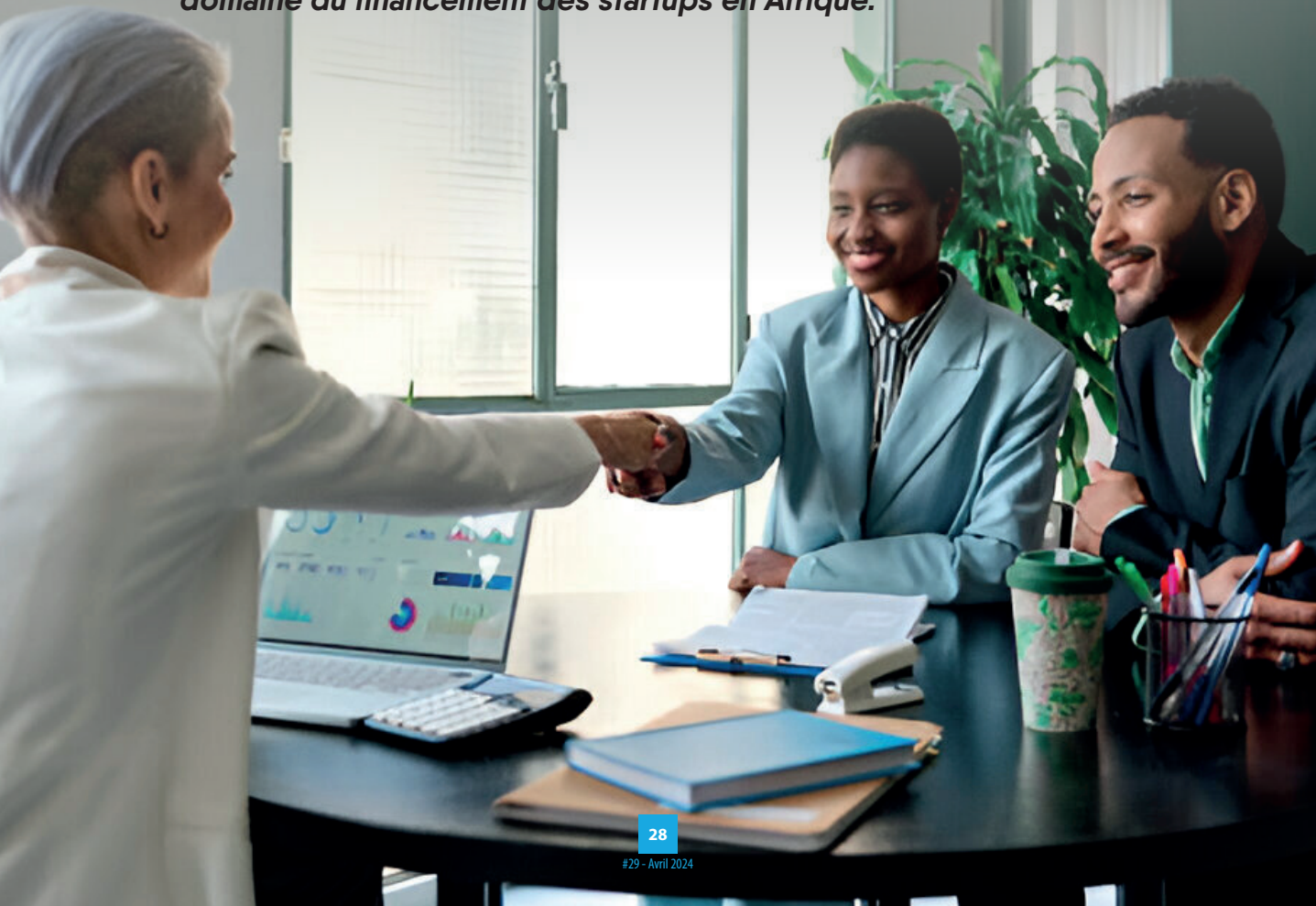
Rejoignez-nous sur Telegram

**Start**up  
médias



# RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS AFRICAINES AU 1<sup>er</sup> TRIMESTRE 2024

*Le financement des startups en Afrique demeure un sujet d'intérêt majeur, soulignant à la fois les opportunités et les défis auxquels est confronté l'écosystème entrepreneurial sur le continent. Dans ce rapport, nous examinons en détail les données du premier trimestre 2024 pour mieux comprendre les tendances et les évolutions dans le domaine du financement des startups en Afrique.*



## PRINCIPALES CONCLUSIONS

---

L'Afrique a représenté moins de 1% de tous les financements levés dans le monde au premier trimestre 2024, avec seulement 0,5%. Cette proportion demeure nettement inférieure à celle observée dans d'autres régions, mettant en évidence un déséquilibre significatif dans les flux de financement à l'échelle mondiale. Le financement des startups en Afrique s'est légèrement contracté (-9%) par rapport au trimestre précédent, tandis qu'il a augmenté dans d'autres régions telles que les États-Unis (+33%) et l'Europe (+8%). Cette contraction reflète les défis persistants auxquels sont confrontées les startups africaines pour attirer des investissements.

## BAISSE SIGNIFICATIVE D'UNE ANNÉE SUR L'AUTRE :

---

Comparé au premier trimestre 2023, le financement des startups en Afrique a chuté de manière drastique, avec une baisse de plus de 47%. Cette performance décevante souligne les défis structurels auxquels est confronté l'écosystème entrepreneurial africain. Les startups africaines

lèvent actuellement cinq fois moins de fonds trimestriellement qu'elles ne le faisaient lors du pic de levée de fonds au troisième trimestre 2021. Cette contraction représente une tendance plus marquée que la moyenne mondiale, reflétant les défis uniques auxquels sont confrontées les startups africaines.

## ANALYSE COMPARATIVE

---

Une analyse comparative avec d'autres régions et pays met en lumière les disparités et les opportunités pour les startups africaines :

Les startups indiennes ont levé beaucoup plus que leurs homologues africaines au premier trimestre 2024, avec 1,7 milliard de dollars comparé à 0,3 milliard de dollars en Afrique. De plus, le financement en Inde a mieux résisté sur une base trimestrielle et annuelle, soulignant les différences de dynamique entre les deux écosystèmes.

## PERSPECTIVES FUTURES

---

Malgré les défis actuels, il existe des signes encourageants pour l'avenir du financement des startups en Afrique.

# BILAN EXERCICE ECOBANK CI ANNÉE 2023-2024



*Ecobank Côte d'Ivoire a franchi la barre des 100 milliards de FCFA en Produit Net Bancaire, à la faveur d'une progression de 11,1% sur l'exercice 2023, et a atteint un rendement sur les capitaux propres de 27,0%.*

**Ecobank**  
La Banque Panafricaine

Source: Communiqué de  
presse Ecobank CI  
du 28 Mars 2024

Le 13 mars 2024, le Conseil d'Administration de Ecobank Côte d'Ivoire s'est réuni pour examiner et approuver les résultats de l'année 2023.

L'activité économique a maintenu son dynamisme, avec un Produit Intérieur Brut (PIB) estimé en croissance de 7%, malgré un environnement qui est resté difficile.

Dans ce contexte, Ecobank Côte d'Ivoire a vu ses différents indicateurs de performance en hausse au cours de l'année 2023.

La croissance s'est caractérisée par l'atteinte d'un niveau de bénéfice record à 48 milliards de FCFA, soutenue par une augmentation des revenus ayant excédé le cap des 100 milliards de FCFA.

Le Produit Net Bancaire, s'élevant à 110,2 milliards de FCFA, a enregistré

une progression de 11,1% par rapport à décembre 2022, principalement portée par l'augmentation conjointe de la marge nette d'intérêts et des revenus hors intérêts.

L'année 2024 marque une transition vers une nouvelle stratégie basée sur les trois axes que sont la croissance, une transformation opérationnelle plus agile, ainsi que l'accent marqué sur le retour sur investissement. Au travers de cette transformation, l'objectif de la banque reste de renforcer son positionnement sur le marché et améliorer l'expérience client tout comme la qualité des services qu'elle offre.

Le tableau ci-après résume les principaux indicateurs de performance, en comparaison avec l'exercice 2022 :

(en millions de FCFA)	Déc 2023	Déc 2022	Variation	
			Déc 2023 / Déc 2022 (%)	Valeur
<b>COMPTE DE RESULTAT</b>				
Produit Net Bancaire	110 189	99 155	+11,1%	11 034
Frais Généraux	- 49 875	- 45 005	+10,8%	- 4 870
Résultat Brut d'Exploitation	60 314	54 150	+11,4%	6 164
Coût du risque	- 5 933	- 5 782	+2,6%	- 151
Résultat Exceptionnel	- 60	1 173	-105,1%	- 1 233
Résultat Avant Impôt	54 321	49 541	+9,6%	4 780
Résultat Net	48 071	44 598	+7,8%	3 473
<b>BILAN</b>				
Total Bilan	1 953 299	1 901 235	+2,7%	52 064
Crédits nets à la clientèle	1 045 020	900 236	+16,1%	144 784
Dépôts de la clientèle	1 450 927	1 269 609	+14,3%	181 318
<b>RATIOS</b>				
Coefficient d'exploitation	45,3%	45,4%		
Coût net du risque	-0,5%	-0,6%		
Rendement des capitaux propres	27,0%	27,2%		
Rendement des actifs	2,5%	2,3%		
Prêts sur les dépôts	74,8%	74,8%		

# BILAN EXERCICE CORIS BANK CI ANNÉE 2023-2024



*L'exercice 2023 de CORIS BANK s'est soldé par un bénéfice net de soixante-quatre milliards deux cent quarante-six millions neuf cent trente-cinq mille cinquante-sept (64 246 935 057) FCFA.*



Source:  
PROJET DE TEXTES  
DES RÉSOLUTIONS DE  
L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE  
CORIS BANK 2023



## AFFECTATION DU RÉSULTAT DE L'EXERCICE CLOS AU 31 DÉCEMBRE 2023:

L'Assemblée Générale Ordinaire, après en avoir délibéré, approuve l'affectation du bénéfice net de l'exercice telle qu'elle lui est proposée par le Conseil d'Administration et décide en conséquence, que le bénéfice net d'un montant de soixante-quatre milliards deux cent quarante-six millions neuf cent trente-cinq mille cinquante-sept (64 246 935 057) FCFA, augmenté du report à nouveau antérieur de soixante-quatorze milliards quatre-vingt-seize millions trois cent huit mille cent quarante-deux (74 096 308 142) FCFA sera affecté comme suit :

Libellés	Montant
<i>Résultat Net de CBI SA Burkina Faso</i>	<b>62 487 921 871</b>
<i>Résultat net de CBI Succursale Niger</i>	<b>1 759 013 186</b>
<b>Résultat - 2023</b>	<b>64 246 935 057</b>
15% Réserve spéciale	9 637 040 259
Report à nouveau	74 096 308 142
<b>Montant à répartir</b>	<b>128 706 202 940</b>
Autres réserves	50 000 000 000
<b>Bénéfice distribuable</b>	<b>78 706 202 940</b>
<b>Dividendes</b>	<b>28 891 428 571</b>
<b>Autres affectations (Fonds social)</b>	<b>1 927 408 052</b>
<b>Contribution fonds patriotique (2%)</b>	<b>1 249 758 437</b>
<b>Report à nouveau</b>	<b>46 637 607 880</b>
<b>Dividendes / action (FCFA)- brut</b>	<b>902,86</b>
<b>Dividendes / action (FCFA)- net</b>	<b>790,00</b>

En conséquence, l'Assemblée Générale Ordinaire fixe le dividende brut par action pour l'exercice clos le 31 décembre 2023 à neuf cent deux quatre-vingt-six centimes (902,86) FCFA. Après déduction de la retenue à la source de 12,5% au titre de l'Impôt sur le Revenu des Capitaux Mobiliers (IRCM), le dividende net de sept cent quatre-vingt-dix (790) FCFA sera mis en paiement à compter du 05 juillet 2024 par le biais des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation, selon les procédures prévues par la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières. Ce niveau de dividende représente 90,29% du nominal de l'action contre 60,0% de l'exercice précédent.

# COMMENT GAGNER DE L'ARGENT SUR LINKEDIN ?



Sur LinkedIn, les opportunités d'affaires foisonnent, mais comment transformer ce réseau en une source de revenus substantiels ? Si vous cherchez comment gagner de l'argent sur LinkedIn, cet article est fait pour vous ! Il dévoile des méthodes efficaces pour monétiser efficacement votre

présence sur le réseau social B2B.

Cap sur des conseils pour améliorer son personal branding, élaborer des publicités performantes, bien utiliser Sales Navigator ou faire de l'affiliation avec tact, afin de générer des revenus depuis son profil LinkedIn !

## **DEVENIR UNE RÉFÉRENCE POUR VENDRE SES PRODUITS OU SERVICES**

Le premier pas pour gagner de l'argent sur LinkedIn est de vous établir comme une autorité dans votre domaine. Comment faire ? Partagez des contenus pertinents et engageants, sur un ton convivial, mais expert.

Publiez des conseils issus de votre propre expérience, des articles provenant de sites influents pour étayer vos propos, des infographies pour susciter l'engagement, des études de cas pour montrer votre expertise... Il existe une myriade de contenus pour gérer votre personal branding et ainsi donner envie à votre réseau de vous contacter pour connaître vos produits ou services.

Conseil bonus : publiez au moins une fois par semaine pour maintenir l'engagement de votre audience et générer régulièrement des leads. Pensez aussi à intégrer des hashtags spécifiques à votre industrie pour augmenter la visibilité de vos publications au-delà de votre réseau.

## **DEVENIR UNE RÉFÉRENCE**

## **POUR VENDRE LES PRODUITS OU SERVICES D'AUTRES ENTREPRISES**

Et si vous deveniez influenceur ? En plus (ou à la place) de vendre vos services, vous pouvez valoriser d'autres marques et entreprises, qui correspondent à vos valeurs et à votre secteur d'activité. Les professionnels seront ravis de vous rémunérer pour profiter de votre réseau, surtout si vous apportez une expertise complémentaire à leurs publications.

Créez du contenu collaboratif, comme des webinaires ou des interviews avec des experts de ces entreprises. Proposez aussi de tester les produits et services pour ensuite en parler sur votre profil LinkedIn.

Cependant, pensez que vous êtes sur un réseau social B2B ! La communauté est surtout intéressée par des produits ou services qui va l'aider à réaliser des objectifs professionnels.

## **GAGNER DE L'ARGENT AVEC LINKEDIN SALES NAVIGATOR**

D'après le réseau social B2B, les utilisateurs de Sales Navigator

voient une augmentation de 17% du taux de conversion, par rapport à ceux qui n'utilisent pas cet outil. Cette plateforme offre, en effet, des fonctionnalités de ciblage précis, permettant aux utilisateurs de trouver et d'interagir avec des prospects ultra qualifiés.

Sales Navigator facilite aussi la personnalisation des approches de vente grâce à des données détaillées sur les entreprises et les individus, améliorant les opportunités de générer des revenus.

Son intérêt réside dans sa capacité à améliorer les relations commerciales et à accroître la visibilité des offres auprès d'un public ciblé. Peu importe la méthode utilisée pour gagner de l'argent sur LinkedIn, l'outil Sales Navigator vous aidera forcément à améliorer vos revenus !

## **S'INSCRIRE À DES PROGRAMMES D'AFFILIATION ET DE PARRAINAGE**

Pour gagner de l'argent sur LinkedIn, vous pouvez tester l'affiliation. Bien souvent, les publications incluant des expériences personnelles avec des produits génèrent plus de confiance. En faisant la promotion

d'articles ou d'outils que vous utilisez quotidiennement, il est possible de percevoir une rémunération mensuelle.

Regardez du côté de plateformes d'affiliation comme Effiliation, Amazon, Clickbank, Awin ou encore Affilae pour connaître les entreprises qui proposent un tel programme. Si vous repérez des ressources que vous utilisez dans votre quotidien professionnel, promouvez-les via votre profil LinkedIn, avec un lien d'affiliation. Si vous générez des ventes, vous touchez une commission.

Un dernier conseil : soyez transparent concernant vos affiliations et mettez en avant comment ces produits ou services ont concrètement apporté de la valeur. L'intégration de vidéos démo peut considérablement augmenter l'intérêt de votre audience et inciter au clic.

## **INTÉGRER DES CONTENUS MULTIMÉDIAS SUR VOTRE PROFIL**

L'intégration stratégique de contenus multimédias directement sur votre profil, dans les descriptions de vos expériences professionnelles permet de gagner plus d'argent sur

LinkedIn !

Grâce à ces liens externes, vous optimisez votre personal branding, tout en augmentant le trafic sur des pages importantes.

Par ailleurs, l'ajout de contenus multimédias enrichis avec des mots-clés pertinents améliore le référencement de votre profil sur LinkedIn.

En partageant des présentations, des études de cas, des vidéos de témoignages clients ou des exemples de travaux, vous démontrez concrètement votre expertise et la valeur que vous pouvez apporter. Cela construit la confiance et peut convertir un visiteur de profil en lead qualifié.

Enfin, si vous publiez des contenus téléchargeables, vous pouvez obtenir régulièrement des coordonnées de potentiels clients, et ainsi les intégrer dans votre stratégie de conversion.

## **GAGNER DE L'ARGENT SUR LINKEDIN EN TANT QU'APPORTEUR D'AFFAIRES**

L'apport d'affaires sur LinkedIn consiste à identifier et connecter deux parties ayant des intérêts commerciaux mutuels. En vous

positionnant comme un intermédiaire crédible, vous créez de la valeur pour les deux parties et... pour vous-même. Bien souvent, un apporteur d'affaire prélève entre 10 et 20% de commission sur le contrat signé.

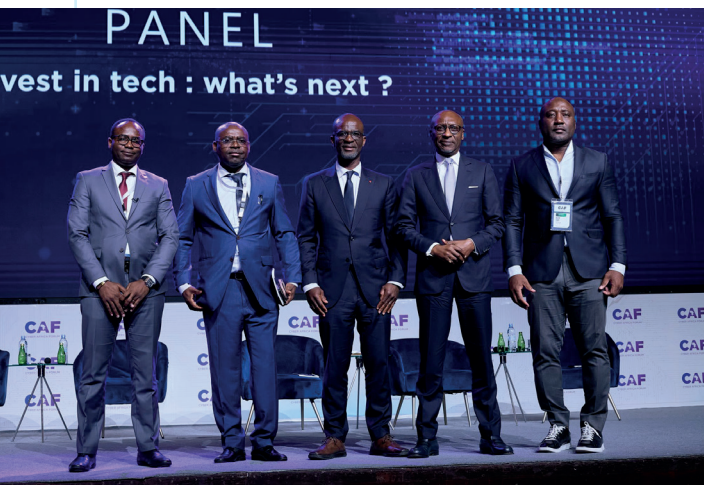
Pour réussir, construisez un réseau solide et diversifié. Utilisez les outils de recherche avancée de LinkedIn (ou Sales Navigator) pour cibler précisément les industries et les décideurs clés. Pensez également à organiser des webinaires, des tables rondes virtuelles ou des podcasts sur des sujets d'intérêt pour votre réseau, renforçant ainsi votre position d'expert et facilitant les mises en relation entre professionnels.

## **NOTRE DERNIER CONSEIL POUR GAGNER DE L'ARGENT SUR LINKEDIN**

Notre dernière astuce pour gagner de l'argent sur LinkedIn ? Restez authentique et engagez-vous activement. Construire des relations solides et de confiance est la clé du succès sur ce réseau social professionnel. En partageant vos connaissances, en valorisant votre expertise et en vous connectant de manière significative, vous créez un écosystème propice aux opportunités d'affaires.

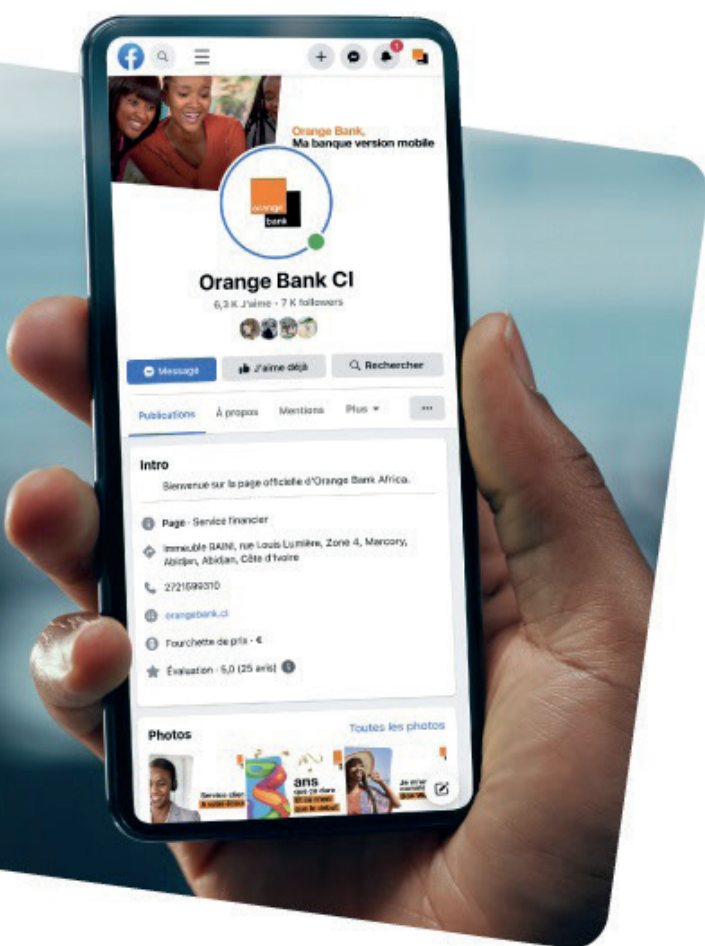
# CYBER AFRICA FORUM 2024 : L'IA AU CŒUR DES DISCUSSIONS POUR LA SÉCURITÉ NUMÉRIQUE

La 4e édition du Cyber Africa Forum, axée sur l'IA et la sécurité numérique, s'est tenue avec succès à Abidjan les 15 et 16 avril derniers. Retour sur un événement majeur qui place l'Afrique au cœur des débats sur la transformation digitale.





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



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

