

A portrait of Steven Bédi, a Black man with a beard, wearing a blue suit, white shirt, and dark tie. He is smiling slightly and looking towards the camera.

Startup
Media
#31
Juin 2024
INNOVATION & BUSINESS STORY

Interview avec

STEVEN BÉDI

1^{er} Président du CI20

2021 - 2024, QUEL BILAN?

STARTUP REPORT : RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS EN AFRIQUE - PREMIER SEMESTRE 2024 - **COMMUNICATION & MARKETING** : LES SECRETS D'UNE BONNE STRATÉGIE DE LANCEMENT POUR VOTRE FUTURE APPLICATION **PORTRAIT** : KHABY LAME : DE L'USINE À LA CÉLÉBRITÉ MONDIALE

SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
FOCUS	8
INNOVATION	18
PORTRAIT	20
LIFE STYLE	22
FILE'UP	26
STARTUP REPPORT	28
MA BANQUE ET MOI	32
COMMUNICATION & MARKETING	34



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,

Bienvenue dans l'édition de ce mois de StartUp Médias, votre source incontournable d'informations et d'analyses sur l'écosystème entrepreneurial et technologique africain. Nous sommes ravis de vous présenter un numéro riche en contenu exclusif et en perspectives inspirantes.

Ce mois-ci, nous vous offrons une interview exclusive avec Steven Bédi, le fondateur et Président sortant du CI20. Après trois ans à la tête de cette institution phare, Steven Bédi nous livre un bilan détaillé de son mandat, abordant des sujets délicats tels que son implication politique, la gestion des fonds du Startup Boost Capital, et ses relations avec les membres du CI20. Ne manquez pas cette interview révélatrice qui jette un éclairage nouveau sur les défis et les succès de l'écosystème des startups en Côte d'Ivoire.

Dans notre rapport spécial, nous analysons les tendances du financement des startups africaines au premier semestre de 2024. Quels secteurs ont attiré le plus d'investissements ? Quelles sont les nouvelles dynamiques de financement en Afrique ? Découvrez toutes les données et insights qui vous aideront à comprendre les mouvements du marché et à positionner votre entreprise pour réussir.

Notre rubrique actualités vous tient informés des dernières nouveautés de l'écosystème tech africain. Des acquisitions majeures

aux innovations disruptives, en passant par les initiatives gouvernementales et les collaborations internationales, restez à jour avec tout ce qui se passe dans le monde de la tech africaine.

Découvrez les startups africaines les plus prometteuses du moment. Ces jeunes entreprises, avec leurs idées novatrices et leur dynamisme, sont en train de transformer divers secteurs. Apprenez à connaître les leaders de demain et les technologies qui façonnent l'avenir de notre continent.

Enfin, nous vous proposons une série de conseils pratiques pour améliorer la gestion de votre entreprise. De la gestion financière à l'optimisation des opérations, en passant par le développement de stratégies de marketing efficaces, nos experts partagent leurs meilleures astuces pour vous aider à naviguer avec succès dans le monde des affaires.

Bonne lecture et merci de nous faire confiance pour rester informés et inspirés.

Cordialement

Sylvestre Afery
Fondateur de StartUp Médias



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message



Articles

Voir tout

#LEVEE DE FOND

Le PNUD , en collaboration avec les gouvernements africains et des partenaires du secteur privé, prévoit de lever 1 milliard de dollars pour un réseau de pôles technologiques à travers l'Afrique, en commençant prochainement par le lancement du premier pôle à Lagos, au Nigéria.



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

FINANCEMENT

Jump Energy , basée au Kenya, a obtenu un financement de pré-amorçage de 100 000 € (108,8 000 \$) en rejoignant le programme d'accélération imec.istart.

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 ·

#IA

NeuRaL AI, basé au Nigeria et spécialisé dans les solutions d'IA, a lancé REACTOR , une plateforme d'IA visant à aider les entreprises à intégrer sans effort l'IA générative dans leurs opérations.



J'aime Commenter Partager

Start'Up Média 20 juillet, 21:18 ·

#LEVEE DE FOND

Nala , une startup tanzanienne de transfert de fonds, a levé 40 millions de dollars lors d'un tour de série A mené par Acrew Capital pour étendre ses services, notamment une nouvelle plateforme de paiement B2B et l'extension des opérations de transfert de fonds à l'Asie et à l'Amérique latine.



Alertes

Voir tout

#NIGÉRIA

Meta frappé d'une amende record de 220 millions de dollars par les autorités nigérianes pour des violations « multiples et répétées » de la protection des données et des droits des consommateur

👍👍👍 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#CÔTE D'IVOIRE

Le Trésor Public de Côte d'Ivoire, en collaboration avec Visa et Ecobank, a récemment dévoilé une innovation qui pourrait transformer la gestion des transactions financières publiques : la carte prépayée TrésorMoney Visa.

👍👍👍 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#LEVEE DE FOND

Uncover, une startup de beauté basée au Kenya, a levé 1.4 million de dollars en financement Seed II pour alimenter ses objectifs d'expansion, en s'implantant au Ghana, en Ouganda et aux États-Unis.

👍👍👍 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#PARTENARIAT

Innovate Africa Fund a été lancé avec un montant initial de 2,5 millions de dollars pour soutenir jusqu'à 20 startups en phase de démarrage au cours de sa première année, visant à résoudre des problèmes tels que la sécurité, le chômage et la pauvreté grâce à une technologie axée sur un objectif.

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

#LEVÉE DE FOND

La Fintech Dopay, basée en Égypte, a levé 13,5 millions de dollars dans une série A cycle d'extension mené par Argentem Creek Partners.

👍👍👍 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 🌐

#VILLAGE NUMERIQUE

Huawei a annoncé son intention d'établir un village prototype numérique en Ouganda avec une tour de réseau, une station solaire à micro-réseau électrique numérique et des salles de classe intelligentes pour soutenir le modèle de développement paroissial (PDM). hana lancera en août 2024 les travaux de construction de sa raffinerie de manganèse.



👍👍👍 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

Les plus pertinents

Start'Up Média Votre commentaire... 🧐 📷 🗨️ 🧑🏻

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 🌐

#DEMENAGEMENT

L'École entrepreneuriale de technologie Meltwater (MEST) au Ghana déménage d'East Legon, où elle se trouve depuis 16 ans, vers un nouvel emplacement à Osu, Accra.

👍👍👍 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 💬 Commenter ➦ Partager

Start'Up Média
2 min · 🌐

#SECURITE

La NITDA envisage de créer Nigeriaum, une blockchain indigène, pour protéger les données du Nigeria et renforcer la sécurité nationale, suite à des discussions avec des délégués de la faculté de droit de l'Université de Hertfordshire à Abuja.



Nos start-up

A la Une

ce mois-ci



E.SHIA, PLATEFORME HEALTHECH DISPONIBLE EN ALGÉRIE

eSiha est une solution d'e-santé développée par une jeune pousse algérienne. Elle permet aux utilisateurs d'accéder à divers soins de santé depuis son application mobile. La start-up, basée à Alger, a été fondée en 2019 par Hachi Bilal. Outre la géolocalisation des professionnels de santé, eSiha facilite la prise de rendez-vous en ligne, la téléconsultation audiovisuelle ou encore la création de dossiers de santé numériques.



WENADATA, L'OUTIL DE RECHERCHE POUR LES INSTITUTIONS GOUVERNEMENTALES

Fondée en 2017, WenaData propose une plateforme web, un logiciel, une application mobile et des outils de recherche. Elle collecte des données statistiques pour le gouvernement, le secteur privé et d'autres institutions. Elles sont utilisées comme baromètre éducatif, ainsi que pour la collecte d'informations et la prise de décisions stratégiques.



SHESHA, LE NOUVEAU VTC SUD-AFRICAIN

Shesha est une solution d'e-mobilité développée par une jeune pousse sud-africaine. Elle permet aux utilisateurs d'effectuer leurs courses en commandant des taxis en ligne depuis l'application mobile. La start-up, lancée en 2024, est basée dans la province de Gauteng. Elle est soutenue, entre autres, par diverses entités telles que le Gauteng Taxi Industry Trust, le Santaco Gauteng ou encore le Gauteng National Taxi Alliance.



HSABATI, L'OUTIL DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES.

Créée en 2018, Hsabati est une plateforme de gestion modulaire et personnalisable pour les entreprises. Sa grande flexibilité permet aux utilisateurs de choisir et de configurer les fonctionnalités dont ils ont besoin pour une gestion quotidienne optimisée. Hsabati propose notamment un module CRM (gestion de la relation client) qui améliore les performances à chaque étape du processus de vente, de la gestion des prospects à la fidélisation des clients.



COLIS.MA, PLATEFORME DE LIVRAISON DE COLIS À L'INTERNATIONAL

Créée en 2022, Colis.ma offre une plateforme web et une application mobile permettant aux particuliers, e-commerçants et entreprises de gérer leurs envois internationaux. La start-up collabore avec divers transporteurs internationaux, aidant ainsi à optimiser leur logistique et leurs ressources.



Interview avec

STEVEN BÉDI

1^{er} Président du CI20

2021 - 2024, QUEL BILAN?

Steven Bédi est une figure emblématique de l'innovation technologique en Côte d'Ivoire. initiateur et Président Honoraire du #Ci20, un collège regroupant les 15 meilleures startups de Côte d'Ivoire, son engagement pour la technologie ivoirienne et son rayonnement international lui ont valu le titre d'Ambassadeur de l'innovation de la République de Côte d'Ivoire. L'objectif de ce collectif ambitieux est de créer 2000 emplois en deux ans grâce à la technologie. Steven Bédié a également été reconnu dans le classement Top 100 Africa de l'institut Choiseul et dans la liste «Génération Leaders Europe-Afrique» du journal La Tribune, affirmant ainsi sa place comme une valeur sûre de l'avenir africain.

Après 3 ans passées à la tête du CI20, il dresse son bilan dans cette interview choc en faisant des révélations, répondant aux questions que tout le monde se pose:

Durant votre mandat, trois Ministres de tutelle se sont succédés. Comment avez-vous réussi à les avoir à vos côtés professionnellement, sans être impliqué politiquement ?

Dès sa création, le CI20 a adopté une position ferme sur la neutralité politique. Notre mission première est le développement technologique et l'accompagnement des startups, et ce, quelle que soit leur sensibilité politique. Cette approche a été essentielle pour gagner la confiance de l'ensemble des acteurs de l'écosystème, et ce d'autant plus que le CI20 regroupe des membres d'horizons très divers.

Avec chaque ministre, l'approche a été différente. La collaboration avec M. Roger Adom a commencé progressivement. Il a fallu du temps pour qu'il prenne connaissance de nos activités et de nos objectifs. Cependant, après lui avoir présenté nos réalisations concrètes et nos ambitions pour l'avenir, il a été convaincu de notre détermination et de notre engagement pour le développement de l'écosystème startup. Il a compris que le CI20 n'était pas un acteur politique mais un partenaire clé pour la réussite de la transformation digitale du pays. Pour ce qui est du Ministre Amadou Coulibaly, il avait plusieurs dossiers en cours à son arrivée au ministère. Par conséquent, il nous a fallu patienter neuf mois avant d'obtenir un rendez-vous. Néanmoins, dès lors que nous avons pu lui présenter nos travaux, il a manifesté un vif intérêt pour notre mission. Il a également apporté un soutien précieux aux startups lors de l'événement VIVATECH, démontrant ainsi son engagement concret pour leur développement. La collaboration avec l'actuel ministre, M Khalil Konate a été plus fluide grâce à la présence de plusieurs membres de l'équipe de l'ancien ministre au sein de son cabinet. Cette continuité nous a permis de travailler efficacement dès le début de son mandat.

Des fonds publics ou privés ont-ils été alloués au CI20 pour les startup ivoiriennes? Si oui, comment ont-ils été utilisés ?

Concernant les fonds publics alloués directement au CI-20, il n'y en a pas eu vraiment. Vous faites peut-être référence au «Startup Boost Capital», qui est une enveloppe de 1 milliard de francs CFA mise à disposition par le gouvernement dans le cadre de l'un de ses guichets. De même, il y a eu la collaboration avec Digital Africa, sur le véhicule Fuzé, permettant de financer jusqu'à 50 000 euros les start-ups liées à l'économie numérique.

Dans ces deux cas, le CI20 ne conserve pas les fonds. Nous ne pouvons pas dire que nous avons bénéficié de fonds publics car nous ne gérons pas directement cet argent. Notre rôle est de définir les modalités opérationnelles permettant de financer les start-ups à travers ces dispositifs. En termes de subventions, nous avons été soutenus lors de notre création par l'International Trade Center (ITC), qui aide beaucoup les start-ups en Afrique de l'Ouest, notamment au Sénégal et au Bénin. L'Agence Emploi Jeune nous a également accompagnés. Cependant, ces soutiens sont accordés à notre titre d'association, enregistrée auprès du ministère de la Jeunesse, plutôt qu'en tant que CI20. Jusqu'à présent, nous n'avons pas reçu de fonds pour lesquels j'aurais la signature, ou le président aurait la signature pour les décaisser directement.

Y a-t-il eu une transparence suffisante dans la gestion des finances du CI20 ?

À ma connaissance, le CI20 n'a aucune dette. Nous avons toujours adopté une politique de gestion transparente. Lorsque j'étais président, nous établissions des projets,

budgetisations ces projets et mobilisations les fonds nécessaires. L'association n'a pas pour vocation de générer des bénéfices.

Ainsi, la question de la gestion financière ne s'est pas posée de manière problématique. Les finances ont été gérées de manière claire et responsable. En ce qui concerne les perspectives extérieures et intérieures au CI20, je ne peux parler qu'en fonction de mes connaissances, mais il n'y a pas eu de problèmes financiers connus. En dehors du CI20, nous ne devons rien à personne.

Concernant justement l'enveloppe d'un milliard destinée aux startups ivoiriennes, combien de startups ont bénéficié du programme Startup Boost Capital et des différentes initiatives que vous avez mises en place pour le financement des startups ?

À ce jour, bien que je n'aie pas les chiffres exacts en tête, je peux vous dire que nous avons réussi à obtenir un très bon taux de décaissement, atteignant environ 1,3 milliard de francs CFA. C'est d'ailleurs pour cette raison que le ministre a récemment annoncé que l'enveloppe serait augmentée à 2 milliards de francs CFA. Cela témoigne de l'efficacité et de la qualité du traitement des dossiers, ainsi que de la rapidité avec laquelle nous avons pu déployer ces fonds.

Environ 90 % des entreprises financées sont des entités que je ne connaissais pas personnellement, ce qui montre que nous avons réellement travaillé pour l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial. Avec l'augmentation prochaine de l'enveloppe à 2 milliards, nous serons en mesure de soutenir encore plus de startups, et nous espérons

**LE CI20 N'A
AUCUNE DETTE;
NOUS AVONS
TOUJOURS ADOPTÉ
UNE POLITIQUE
DE GESTION
TRANSPARENTE**



pouvoir accélérer le processus grâce à notre maîtrise actuelle des procédures.

Restez connectés, car une enveloppe beaucoup plus conséquente est en préparation pour financer les startups en phase de démarrage.

Durant votre mandat, quelles actions ont été menées pour promouvoir les startups ivoiriennes sur le marché national ?

Une des initiatives majeures a été le programme «Startup for Gouv». Ce programme a mis en avant les talents innovants et les ambassadeurs de l'innovation qui se sont distingués par leur résilience et leur longévité dans l'écosystème entrepreneurial. Nous avons travaillé en collaboration avec le gouvernement et reçu une lettre de mission du ministre en personne, reconnaissant notre rôle d'ambassadeurs de l'innovation.

Cette reconnaissance officielle a grandement contribué à promouvoir l'écosystème des startups. De plus, le Président de la République a lui-même mis l'accent sur les startups lors de son allocution du 31 décembre 2021. Cette visibilité a été suivie de diverses initiatives importantes, telles que la loi sur les startups et la participation de la Côte d'Ivoire à des événements internationaux comme VivaTech. Ces actions ont permis de renforcer la notoriété des startups ivoiriennes sur la scène internationale et de créer un environnement favorable à leur développement.

Quelles ont été les mesures mises en place pour attirer les investisseurs privés vers les startups ivoiriennes durant votre mandat ?

Pour attirer les investisseurs privés en Côte d'Ivoire, nous avons tiré des leçons de l'expérience du Sénégal, un pays frère. Nous avons constaté que la Côte d'Ivoire surpassait le Sénégal en termes de taille et de dynamisme du marché. Cependant, le Sénégal avait un avantage sur nous : sa capacité à communiquer efficacement sur son potentiel.

C'est pourquoi nous avons placé le lobbying et le branding de la «startup nation» ivoirienne au cœur de nos piliers stratégiques. Sans ces efforts, des acteurs clés comme M-Studio, Zebox et Yiri, ainsi que de nombreux fonds d'investissement en capital-risque, auraient probablement élu domicile au Sénégal, malgré un marché plus restreint.

En effet, les investisseurs sénégalais, disposant d'un excédent de capitaux, se tournaient vers des marchés plus visibles, délaissant ainsi la Côte d'Ivoire. Pour remédier à cela, nous avons mis en avant le potentiel ivoirien à travers les distinctions internationales reçues par nos membres, telles que EDF Pulse et le Prix Jack Ma. Le CI20 cumule à ce jour plus de 120 distinctions nationales et internationales.

Ces efforts ont été couronnés de succès lorsque l'article du Global Innovation Index a mis l'accent sur le CI20, et non sur la Côte d'Ivoire dans son ensemble. Cette reconnaissance a permis au pays de gagner 6 places au classement mondial de l'innovation. Je tiens à féliciter le Dr Mafini Dosso pour son travail scientifique remarquable à cet égard.

En réalité, nous avons placé la Côte d'Ivoire sur la carte de la startup nation. Nous étions la plus forte délégation de startups au sommet Afrique-France, ce qui a permis de renforcer notre signature internationale, notamment auprès des acteurs français.

Le SASEN (SALON AFRICAIN DES STARTUP ET DE L'ECONOMIE NUMÉRIQUE), que nous avons créé, a également joué un rôle crucial. Cet événement a réuni des délégations et des startups de tout le continent, y compris 30 startups françaises.



L'ensemble de ces leviers a permis de mettre en lumière le dynamisme du secteur des startups en Côte d'Ivoire, attirant naturellement les investisseurs vers un marché prometteur.

Lorsque vous étiez président, quelles étaient vos relations avec les membres du CI20? Comment se passait la collaboration ?

La collaboration avec les membres du CI20 était complexe mais constructive. En tant qu'entrepreneur, il est parfois nécessaire de fournir des explications détaillées pour garantir une compréhension commune. Gérer une équipe de 14 entrepreneurs aux opinions et expériences diverses pouvait être éprouvant. Je reconnais qu'il m'arrivait d'imposer mes vues, mais mes collègues n'étaient nullement tenus de me suivre. Je leur suis d'ailleurs reconnaissant de leur confiance et de leur esprit d'équipe, car sans leur soutien, nous n'aurions pu accomplir autant.

Mon rôle de président du CI20 découlait de cette dynamique de collaboration. C'était un rôle partagé, et non une position de pouvoir absolu. Nous devons constamment défendre nos points de vue et parvenir à un consensus. Il ne s'agissait pas d'une situation où le président dictait les directives et où les membres les suivaient aveuglément.

En tant que leaders de leurs propres entreprises, les 14 entrepreneurs du groupe ne travaillaient pas sous ma direction. J'ai parfois commis l'erreur d'agir par intuition, ce qui, bien que parfois fructueux, n'était pas toujours l'approche la plus optimale. Je pense qu'une approche plus consultative pour certaines décisions aurait pu mener à des résultats encore meilleurs. Cependant, comme le dit le proverbe, «il est difficile de choisir un logo à dix».

Aujourd'hui, c'est Alex DEGNY qui est à la tête du CI20. Comment s'est faite la transition ?

La transition s'est déroulée sans encombre, sans nécessiter de communication particulière à l'extérieur. Alex DEGNY était le seul candidat à se présenter, ce qui a simplifié les choses. Dès le premier jour du CI20, j'avais clairement annoncé mon intention de ne servir qu'un seul mandat. J'ai tenu parole et, à la fin de mon mandat, j'ai informé tout le monde que je passerais le relais à qui serait intéressé. Alex a présenté sa candidature et, étant le seul candidat, il a été élu sans difficulté.

L'important n'est pas tant cette transition que la vision et les actions que nous mettons en œuvre. Alex a centré son mandat sur l'accès aux affaires, tandis que de mon côté, je m'étais concentré sur la structuration et le développement de l'écosystème. Son leadership se distingue par cette orientation business, et cela se reflète dans toutes ses actions.

A ce propos, quels sont les critères qu'une start-up doit remplir pour intégrer le CI20 à votre époque et aujourd'hui?

Auparavant, pour être éligible, une start-up devait faire partie d'un noyau spécifique. Aujourd'hui, avec la vision du nouveau président, il s'agit d'élargir l'accès. Que ce soit avant ou après leur lancement, les start-ups peuvent désormais bénéficier de ce soutien. L'objectif est de promouvoir l'excellence et de reconnaître la valeur des start-ups, en intégrant également le patronat de celles-ci.

Nous cherchons véritablement à ouvrir cette opportunité. Les critères finaux seront déterminés par le président, mais nos critères de base incluent : être une start-up légalement constituée, avoir un produit disponible sur le

marché, et avoir réalisé ses premières ventes. Ce sont ces éléments fondamentaux qui guideront le processus de sélection.

Quels sont vos rapports aujourd'hui avec le CI20 et avec le nouveau bureau?

Je dois dire que de nouveaux défis m'ont été attribués, notamment par le gouvernement, pour mettre en place des mesures visant à améliorer l'employabilité des jeunes à travers les start-ups. En raison de ces nouvelles responsabilités, je ne me suis pas beaucoup impliqué dans la gestion actuelle du CI20. En tant que président d'honneur, je pourrais intervenir si nécessaire, mais je pense que le président actuel est parfaitement compétent. Il fait partie du CI20 depuis le tout début, il sait ce qu'il doit faire et a une vision claire de ses objectifs.

Le véritable défi pour le CI20 viendra avec l'intégration de nouvelles start-ups. C'est à ce moment-là que le CI20 pourra évoluer et relever de nouveaux enjeux. Je pense que c'est dans ce contexte que des améliorations et des points d'attention seront nécessaires. Depuis que j'ai quitté la présidence, j'ai volontairement laissé de l'espace pour permettre à une nouvelle vision de s'installer. J'ai accompli ce que je pouvais, et maintenant, c'est au nouveau bureau de continuer sur cette lancée.

Quel a été l'impact du CI20 sur le dynamisme de la maturité et l'entrepreneuriat ivoirien ?

Je pense modestement que l'action du CI20 a eu un impact significatif sur l'écosystème entrepreneurial, en particulier en sensibilisant nos autorités au fait que les entreprises tech peuvent devenir le prochain levier de création d'emplois de masse dans nos économies. Ce qu'il faut comprendre, et c'est ce que

j'ai toujours expliqué aux ministres que je rencontrais, c'est que les grandes entreprises traditionnelles comme Total, Coca-Cola et d'autres ne dominent plus le monde. Aujourd'hui, ce sont des géants du numérique comme Facebook et Amazon qui mènent la danse

L'économie mondiale a changé, et nous devons nous adapter rapidement, car le numérique est le seul virage que l'Afrique n'a pas manqué. Un développeur africain peut désormais travailler à distance pour des entreprises au Canada ou ailleurs, montrant ainsi que nous ne sommes pas en retard dans ce domaine. Grâce à nos différentes actions, les autorités ont finalement compris cette réalité. Le CI20 a réussi à élever le niveau de compréhension des autorités.

J'ai personnellement contribué à la rédaction du «Start-up Boost Capital» et du mode opératoire, m'immergeant dans les mécanismes financiers en Afrique pour produire un document de qualité. De même, j'ai participé à l'élaboration de la loi sur les start-ups et aux discussions avec la BOAD. Nous avons réussi à hausser le niveau du dialogue public-privé, recevant même les félicitations d'associations plus anciennes qui ont reconnu nos réalisations en seulement deux à trois ans, alors qu'elles n'avaient pas pu faire autant en dix à vingt ans.

Deuxièmement, nous avons suscité de nouvelles vocations. Il y a désormais beaucoup plus d'intérêt pour l'entrepreneuriat parmi les jeunes. Avant, ils aspiraient à devenir entrepreneurs; aujourd'hui, ils veulent devenir start-upers. Cela se voit à travers l'augmentation du nombre de podcasts, de salons, et de masterclasses dédiés à ce sujet. De nombreux jeunes me contactent sur LinkedIn pour savoir comment créer une start-up. Nous avons vraiment élevé le niveau de maturité de l'écosystème entrepreneurial ivoirien.

Enfin, notre rapport avec les partenaires financiers a évolué. Aujourd'hui, des institutions comme BPI France ou des multinationales telles qu'Africa Global Logistics (AGL) signent

directement avec notre association, ce qui aurait été impensable auparavant. Je remercie d'ailleurs AGL pour la confiance qu'ils ont placée en nous en utilisant le CI20 comme tremplin pour les soumissions de start-ups sur les marchés de l'Afrique. Cela démontre le niveau d'expertise que nous avons pu atteindre.

Quelle est votre vision pour l'avenir de l'entrepreneuriat innovant en Côte d'Ivoire ?

Ma vision est de créer une chaîne de valeur de l'investissement en Côte d'Ivoire. C'est, à mon sens, l'élément crucial qui manque actuellement. Nous discutons souvent entre nous, et certains de mes collègues partagent cette opinion. Il est essentiel de mettre en place une structure où des business angels peuvent intervenir dès les premiers stades de développement, en finançant des montants de l'ordre de 100 000 à 300 000 euros.

Cette chaîne de valeur devrait inclure des investisseurs capables de racheter les parts de ces business angels à différents niveaux de maturité des entreprises, jusqu'à arriver aux ventures capital qui peuvent investir jusqu'à 50 millions d'euros. Actuellement, il existe des financements pour les montants à partir de 1 000 euros et pour ceux au-delà de 500 000 euros, mais il y a un vide en ce qui concerne les petites participations initiales.

Beaucoup parlent de la nécessité de fonds d'amorçage, mais il faut plus que cela. En réalité, le rôle du business angel est crucial car il peut réaliser des gains significatifs en accompagnant une jeune entreprise dès ses débuts, l'aider à croître et ensuite réaliser une plus-value substantielle. Malheureusement, peu de personnes comprennent cette dynamique.

Par ailleurs, l'accompagnement des entrepreneurs ne doit pas se limiter à des

aspects académiques. Les incubateurs et accélérateurs jouent un rôle important, mais une fois cette étape franchie, il faut affronter la réalité du marché. Le leadership ne s'apprend pas uniquement dans un accélérateur. Un mentorat sans financement est inefficace, tout comme un financement sans mentorat.

Il est également crucial que les entrepreneurs acquièrent une certaine maturité. Il ne suffit pas de se réjouir de la création d'une nouvelle application ; il faut se demander comment cette application génère des revenus. Nous avons souvent été satisfaits d'avoir une solution sans savoir comment la commercialiser. Notre écosystème doit se concentrer sur la création de véritables entreprises solides, et non se contenter de petites victoires.

**A CE JOUR, NOUS
AVONS RÉUSSI À
OBTENIR UN TRÈS
BON TAUX DE
DÉCAISSEMENT,
ATTEIGNANT
ENVIRON 1,3
MILLIARD DE
FRANCS CFA**

APPELS À PROJETS OPPORTUNITÉS NEWS BUSINESS INNOVATION



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

Rejoignez-nous sur Telegram

Startup
médias



LEVEL PLUS

LA RÉVOLUTION DU SOUTIEN AUX PME EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Level Plus se positionne en Afrique francophone, comme une solution innovante et essentielle, dans un écosystème où les petites et moyennes entreprises (PME) sont souvent confrontées à des défis considérables pour trouver des partenaires de qualité, des collaborateurs disponibles et un accès au financement.

Développée par Aimka Platforms, SASU, cette plateforme digitale, accessible via application web et mobile, offre une gamme de services destinée à combler les lacunes critiques du marché des PME en Afrique francophone.

UNE «ONE-STOP-APP» POUR LES PME

Level Plus se distingue par son approche intégrée, regroupant plusieurs services en un seul espace. La plateforme propose un espace virtuel d'échanges entre promoteurs

de PME, un répertoire fiable de freelances, et un programme d'*investment readiness* pour les PME souhaitant lever des fonds. L'objectif est de simplifier la vie des chefs d'entreprise en évitant la nécessité de s'inscrire sur plusieurs plateformes différentes.

LA FONCTIONNALITÉ "BI PAMOJA"

Avec la fonctionnalité Bi Pamoja, signifiant «on est ensemble» en Swahili, les chefs d'entreprise disposent d'une page personnalisable pour présenter leur entreprise et publier des annonces de partenariat. Les utilisateurs peuvent ainsi effectuer des recherches ciblées pour trouver les partenariats qui correspondent le mieux à leurs besoins. Une fois une correspondance trouvée, ils peuvent utiliser la messagerie privée pour communiquer et collaborer.

DES SERVICES DÉDIÉS AUX ENTREPRISES

Level Plus facilite également la collaboration avec des talents freelances. Les chefs d'entreprise peuvent accéder à un pool de freelances dans les domaines de la finance, du droit et du digital. Chaque freelance est rigoureusement sélectionné et évalué par un système de notation basé sur les retours des utilisateurs, garantissant ainsi la qualité et la fiabilité des services offerts. La sécurité des données est une priorité absolue pour Level Plus. Les informations des utilisateurs de la plateforme, sont protégées par des serveurs sécurisés dans un environnement contrôlé, minimisant les risques d'accès, d'utilisation ou de divulgation non autorisés.

Pour attirer plus d'utilisateurs, Level Plus mise sur l'écoute attentive des besoins réels de sa communauté et l'organisation d'événements privés. La majorité des services sont accessibles gratuitement, facilitant ainsi l'adoption par les PME.

UN LEADERSHIP VISIONNAIRE

Derrière cette innovation se trouve Marlène KUADJOVI, économiste de formation, qui travaille dans le secteur des politiques publiques. Son expertise et sa vision pour le développement des PME en Afrique francophone sont à la base de Level Plus, une solution qui promet de transformer l'écosystème des petites entreprises sur le continent.

Avec Level Plus, Aimka Platforms, SASU offre une réponse complète et innovante aux défis des PME en Afrique francophone, facilitant la mise en réseau, la collaboration et l'accès au financement pour les entrepreneurs ambitieux.





KHABY LAME DE L'USINE À LA CÉLÉBRITÉ MONDIALE

Khaby Lame, de son nom complet Khabane Lame, est un jeune ouvrier d'usine sénégalais-italien devenu un créateur de contenu multimillionnaire. Né en Italie, Khaby Lame vivait une vie simple, travaillant dans une usine pour subvenir à ses besoins. Sa vie a pris un tournant inattendu en 2020, lorsque la pandémie de Covid-19 a frappé le monde entier. Comme beaucoup, Khaby a perdu son emploi et a dû retourner vivre chez ses parents à Chivasso, en Italie.

L'ÉMERGENCE SUR TIKTOK

Pour passer le temps et combattre l'ennui, Khaby a téléchargé TikTok et a commencé à créer de courtes vidéos. Ces vidéos, dans lesquelles il se moquait des « hacks » inutiles et compliqués, se sont démarquées par leur simplicité et leur humour silencieux. Khaby n'utilisait pas de mots dans ses vidéos, se contentant de gestes et d'expressions faciales pour communiquer, ce qui a permis à ses vidéos de transcender les barrières linguistiques et de toucher un public mondial.

Au départ, ses vidéos étaient regardées uniquement par sa famille et son voisin. Mais rapidement, son contenu a attiré l'attention et est devenu viral. Les vidéos de Khaby, simples et faciles à comprendre, ont conquis le cœur de millions de personnes à travers le monde.

UN SUCCÈS FULGURANT

Grâce à son humour universel et à ses expressions faciales parfaites, Khaby Lame est passé de gagner environ 1 000 dollars par mois dans son travail en usine à environ 750 000 dollars par publication sponsorisée sur TikTok. Il a collaboré avec des marques prestigieuses telles que Hugo Boss, la NBA

et Binance. En juillet 2021, il est devenu le deuxième compte TikTok le plus suivi, et en 2022, il a officiellement surpassé Charli D'Amelio pour devenir le TikTokeur le plus suivi avec plus de 142 millions d'abonnés.

AMBASSADEUR ET INFLUENCEUR MONDIAL

Khaby Lame est devenu un symbole de réussite à partir du digital. En 2022, il a été nommé ambassadeur de la Banque Nationale du Qatar (QNB) pour la Coupe du Monde de la FIFA 2022. Avec ses 147,7 millions d'abonnés, il est le TikTokeur le plus suivi, et sa valeur nette est estimée à environ 20 millions de dollars.

LITIGE ET POURSUITES JUDICIAIRES

Toutefois, la célébrité de Khaby Lame n'a pas été sans défis. En janvier 2022, il avait signé un accord avec Expresso Sénégal pour exploiter son image dans leurs campagnes de communication. Le contrat d'un an, signé contre 60 millions FCFA (environ 99 503 dollars), stipulait que le renouvellement nécessitait l'accord des deux parties. Expresso Sénégal a continué d'utiliser son image sans autorisation après l'expiration du contrat, ce qui a conduit Khaby à engager des poursuites judiciaires, réclamant 10 milliards FCFA (environ 16,5 millions de dollars) en compensation.

Khaby Lame est l'exemple parfait de comment la créativité et l'authenticité peuvent transformer une vie. De simple ouvrier d'usine à Chivasso à sensation mondiale sur TikTok, Khaby a conquis le monde avec son humour pertinent et son langage universel. Sa success story inspire des millions de personnes et démontre le pouvoir du digital dans notre monde moderne.



**L'ART DU
NETWORKING**

**TECHNIQUES POUR
MAXIMISER SES
OPPORTUNITÉS DE
RÉSEAUTAGE**



Dans le monde des affaires, le dicton «ce n'est pas ce que vous savez, mais qui vous connaissez» prend tout son sens. Le networking, ou réseautage, est une compétence essentielle pour tout entrepreneur désireux de faire avancer son entreprise. Un réseau solide peut ouvrir des portes, fournir des conseils précieux et même offrir des opportunités de financement. Mais comment peut-on maximiser ses opportunités de réseautage ? Voici quelques techniques pour maîtriser l'art du networking.

PRÉPAREZ-VOUS AVANT DE RÉSEAUTER

La préparation est la clé du succès en réseautage. Avant d'assister à un événement, faites vos recherches. Qui sera présent ? Quels sont les sujets de discussion ? Identifiez les personnes que vous souhaitez rencontrer et préparez des questions pertinentes ou des points de discussion. Avoir un objectif clair pour chaque interaction peut rendre vos échanges plus significatifs et productifs.

SOYEZ AUTHENTIQUE ET GÉNÉREUX

Le réseautage ne consiste pas simplement à accumuler des contacts, mais à établir des relations authentiques. Soyez vous-même et montrez un réel intérêt pour les autres. Écoutez attentivement ce que disent vos interlocuteurs et cherchez des moyens de les aider. Offrir votre aide ou des ressources sans rien attendre en retour peut établir une base solide pour une relation durable.

UTILISEZ LES MÉDIAS SOCIAUX À BON ESCIENT

Les plateformes de médias sociaux, telles que LinkedIn, Twitter et même Instagram, peuvent être des outils puissants pour le réseautage. Partagez du contenu pertinent, engagez-vous

dans des discussions et suivez des leaders d'opinion dans votre domaine. N'hésitez pas à commenter sur les publications des autres ou à envoyer des messages personnalisés pour initier des conversations.

PARTICIPEZ À DES ÉVÉNEMENTS DE NETWORKING

Assister à des conférences, des ateliers, des séminaires et des événements de réseautage est essentiel. Lors de ces événements, n'hésitez pas à vous présenter aux autres et à échanger des cartes de visite. Soyez attentif à la dynamique de groupe et essayez d'identifier les moments opportuns pour engager des conversations. Se présenter à des événements spécialisés dans votre domaine peut également vous permettre de rencontrer des personnes partageant les mêmes intérêts.

MAÎTRISEZ L'ART DE LA CONVERSATION

Savoir engager et maintenir une conversation est crucial en réseautage. Posez des questions ouvertes pour encourager vos interlocuteurs à parler d'eux-mêmes. Des questions telles que «Quels projets passionnants travaillez-vous actuellement ?» ou «Quelles sont les tendances que vous trouvez les plus intéressantes dans notre domaine ?» peuvent susciter des discussions enrichissantes. N'oubliez pas d'écouter activement et de montrer de l'intérêt pour les réponses.

SUIVEZ ET ENTRETENEZ VOS RELATIONS

Le réseautage ne s'arrête pas une fois l'événement terminé. Assurez-vous de suivre vos nouvelles connexions en envoyant un

message personnalisé pour exprimer votre plaisir de les avoir rencontrées. Partagez des articles ou des ressources qui pourraient les intéresser et proposez de rester en contact. L'entretien régulier de vos relations est essentiel pour les garder actives et pertinentes.

REJOIGNEZ DES GROUPES ET DES COMMUNAUTÉS

Intégrer des groupes professionnels, des associations et des communautés en ligne peut vous offrir des opportunités de réseautage continues. Participer activement à ces groupes, contribuer aux discussions et assister aux événements organisés peut vous aider à élargir et à renforcer votre réseau.

TIREZ PARTI DES OUTILS TECHNOLOGIQUES

Utilisez des outils comme les applications de gestion de contacts pour suivre et organiser vos connexions. Des plateformes comme LinkedIn peuvent vous aider à suivre les carrières et les réalisations de vos contacts, vous permettant de maintenir des relations à jour et pertinentes.

Le réseautage est un art qui nécessite de la pratique, de la patience et une approche authentique. En vous préparant adéquatement, en étant authentique, en participant activement à des événements et en entretenant vos relations, vous pouvez maximiser vos opportunités de réseautage et créer un réseau solide et précieux pour votre entreprise. Rappelez-vous, chaque connexion est une opportunité potentielle d'apprentissage, de collaboration ou de croissance. Investissez dans vos relations, et elles vous récompenseront en retour.

level+

Our SMEs to the next level

Espace B2B

- + Espace recrutements**
- + Préparation au capital-investissement**

=

Télécharge ici



Nous donnons +

au même endroit !





**FINANCEMENT DES
STARTUPS MAROCAINES:
UNE PERFORMANCE
PROMETTEUSE MALGRÉ UN
CONTEXTE RÉGIONAL EN
BAISSE**

LES STARTUPS MAROCAINES SE DISTINGUENT DANS LA RÉGION MENA

Malgré un contexte régional marqué par une baisse globale des investissements en capital-risque, les startups marocaines affichent une performance remarquable au premier semestre 2024. En levant 17 millions de dollars au cours de cette période, elles intègrent le Top 5 des pays de la zone MENA en termes de fonds levés, selon un rapport de la plateforme MAGNITT.

UNE PERFORMANCE REMARQUABLE FACE AUX GÉANTS DE LA RÉGION

Si les montants levés par les startups marocaines restent en deçà de ceux des pays leaders comme l'Arabie saoudite (412 millions de dollars) et les Émirats arabes unis (225 millions de dollars), leur performance est d'autant plus notable qu'elle s'inscrit dans une tendance baissière régionale. En effet, les trois premiers marchés de la zone MENA ont tous enregistré des baisses de financement respectives de 7%, 19% et 75% par rapport au premier semestre 2023.

UN NOMBRE DE TRANSACTIONS EN HAUSSE ET DES INVESTISSEURS CONFIANTS

Le dynamisme des startups marocaines se traduit également par une augmentation du nombre de transactions. Avec 10 opérations réalisées au cours du premier semestre, le Maroc se positionne aux côtés du Bahreïn, dépassant des pays comme l'Égypte (7 transactions). Cette tendance s'accompagne d'un regain de confiance de la part des investisseurs, comme en témoigne l'augmentation de 33% du nombre d'acteurs

présents dans l'écosystème du capital-risque de la zone MENA.

DES DÉFIS À RELEVER POUR UNE CROISSANCE DURABLE

Si les indicateurs sont globalement positifs, il convient de noter que le montant total des fonds levés par les startups marocaines au premier semestre 2024 reste inférieur à celui de l'année précédente (22 millions de dollars). Ce léger recul met en lumière la nécessité de poursuivre les efforts pour renforcer l'attractivité du marché marocain auprès des investisseurs internationaux.

UN AVENIR PROMETTEUR POUR L'ENTREPRENEURIAT MAROCAIN

Malgré les défis à relever, la performance des startups marocaines au premier semestre 2024 démontre le potentiel indéniable de l'entrepreneuriat dans le pays. La confiance croissante des investisseurs et l'augmentation du nombre d'acteurs présents sur le marché constituent des bases solides pour une croissance durable et inclusive dans les années à venir.

En conclusion, les startups marocaines ont su tirer leur épingle du jeu dans un contexte régional marqué par la morosité. Leur performance remarquable met en lumière le dynamisme et le potentiel de l'écosystème entrepreneurial marocain. Des efforts continus pour renforcer l'attractivité du marché auprès des investisseurs internationaux seront nécessaires pour soutenir cette croissance prometteuse et permettre aux startups marocaines de s'imposer sur la scène internationale.

RAPPORT SUR LE FINANCEMENT DES STARTUPS EN AFRIQUE PREMIER SEMESTRE 2024

Ce rapport examine les tendances de financement des startups en Afrique au premier semestre 2024. Nous analysons les montants levés, la répartition géographique des financements, et les dynamiques régionales, en mettant en lumière les principaux pays bénéficiaires et les évolutions par rapport aux années précédentes. L'objectif est de fournir une compréhension approfondie des mouvements de capitaux et des perspectives futures pour l'écosystème entrepreneurial africain.



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES FINANCEMENTS

Les Big Four

Sans surprise, la grande majorité (79%) des financements ont été alloués à des startups situées dans l'un des «Big Four» : le Kenya, le Nigeria, l'Égypte et l'Afrique du Sud. Ce chiffre est légèrement inférieur à la moyenne sur cinq ans (83%) et moins élevé qu'au premier semestre 2023, où les Big Four avaient attiré 92% des financements régionaux. Cette concentration des fonds reflète la maturité et l'attractivité de ces marchés pour les investisseurs.

Kenya

Le Kenya continue de dominer la scène du financement des startups en Afrique, avec 244 millions de dollars levés au premier semestre 2024. Cela représente près d'un tiers (32%) de tous les financements levés par les startups du continent, marquant une augmentation de 5 points par rapport à l'année précédente. Le Kenya a capté 86% de tous les financements en Afrique de l'Est, avec un total régional de 285 millions de dollars, soit 37,5% des financements continentaux. Les autres pays de la région ayant levé des fonds sont :

Ouganda : 19 millions de dollars.

Tanzanie : 9 millions de dollars.

Soudan, Éthiopie et Rwanda : chacun a levé moins de 5 millions de dollars.

Nigeria

Le Nigeria est le deuxième marché le plus attractif, avec 172 millions de dollars levés, soit 23% du total continental. Cela marque un rebond significatif par rapport à 2023 (14%) et permet au Nigeria de passer de la quatrième à la deuxième place, derrière le Kenya. L'Afrique de l'Ouest, avec un

total de 270 millions de dollars (35,5%), se classe juste derrière l'Afrique de l'Est en termes de financement.

Le Nigeria représente 64% des financements en Afrique de l'Ouest. Les autres marchés de la région ayant attiré des fonds significatifs sont :

Bénin : 50 millions de dollars, principalement grâce à un seul accord avec Spiro.

Ghana : 29 millions de dollars.

Sénégal : 11 millions de dollars.

Égypte

L'Égypte a levé 101 millions de dollars, soit 13% du total continental, contre 22% en 2023. Le pays continue de dominer les financements en Afrique du Nord avec 87% des fonds levés dans la région. Le Maroc a enregistré 14 millions de dollars d'investissements, tandis que l'activité en Tunisie et en Algérie reste limitée depuis 2023. Cette baisse de la part de l'Égypte peut être attribuée à une concurrence accrue et à des conditions économiques internes variées.

Afrique du Sud

L'Afrique du Sud a levé 85 millions de dollars, représentant 11% des financements continentaux, en baisse par rapport à 21% en 2023. Le pays continue d'attirer la quasi-totalité des financements en Afrique australe (98%). Cette diminution peut s'expliquer par des défis économiques internes et une possible saturation du marché local.

Autres Pays

Au premier semestre 2024, 22 pays africains ont enregistré au moins une transaction de plus de 100 000 dollars. Cependant, la majorité des pays – 32, soit près de 60% de tous les marchés – n'ont enregistré aucune activité de financement significative. Cette

disparité souligne la nécessité de renforcer les écosystèmes de startups dans les pays moins financés.

ANALYSE DES DYNAMIQUES RÉGIONALES

Afrique de l'Est

Avec le Kenya en tête, l'Afrique de l'Est continue de se positionner comme une région clé pour les investisseurs en startups. Les financements importants dans des pays comme l'Ouganda et la Tanzanie indiquent un potentiel de croissance soutenu. Cependant, pour maintenir cet élan, il sera crucial de diversifier les sources de financement et d'améliorer l'infrastructure de soutien aux startups.

Afrique de l'Ouest

Le Nigeria reste le leader incontesté de la région, mais des pays comme le Bénin, le Ghana et le Sénégal montrent également des signes de dynamisme. La région doit continuer à développer des initiatives pour attirer des investissements étrangers et renforcer les capacités locales de financement.

Afrique du Nord

L'Égypte et le Maroc dominent la région, mais la baisse de la part de l'Égypte montre que d'autres pays doivent intensifier leurs efforts pour attirer des financements. Le renforcement des politiques de soutien aux startups et l'amélioration de l'écosystème entrepreneurial seront essentiels pour revitaliser la région.

Afrique australe

L'Afrique du Sud, malgré une baisse des financements, continue de dominer la région. Pour éviter une stagnation, le

pays devra diversifier ses sources de financement et encourager les startups locales à explorer de nouveaux marchés.

CONCLUSION

Le financement des startups en Afrique reste concentré dans quelques pays clés, les «Big Four» continuant de dominer. Le Kenya et le Nigeria se distinguent particulièrement par leur capacité à attirer des financements importants. Cependant, la diversification géographique reste limitée, avec de nombreux pays enregistrant peu ou pas d'activité de financement significative. Pour soutenir une croissance plus équilibrée, il sera crucial de développer des écosystèmes de financement dans des marchés actuellement sous-représentés.

PERSPECTIVES

La dynamique actuelle suggère une augmentation du financement pour le Kenya et le Nigeria, ainsi que la nécessité de renforcer les capacités de financement dans les autres régions. L'augmentation prévue des fonds disponibles, comme le passage à une enveloppe de 2 milliards de dollars pour le programme Startup Boost Capital, devrait également contribuer à un soutien accru pour les startups en phase de démarrage.



REJOIGNEZ NOUS SUR TELEGRAM



Communauté Telegram Techpulse

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



UEMOA NOUVEAU SYSTÈME DE PAIEMENT INSTANTANÉ, QUEL IMPACT SUR LES TRANSACTIONS FINANCIÈRES?



Dès le 22 juillet 2024, l'Afrique de l'Ouest s'apprête à vivre une véritable révolution des transactions financières avec le projet pilote du système de paiement instantané interopérable de l'UEMOA. Initié par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), ce système promet de transformer le quotidien des populations et des entreprises de la zone en offrant une rapidité, une sécurité et une accessibilité accrues aux paiements électroniques.

IMPACT IMMÉDIAT : FINI LES DÉLAIS D'ATTENTE INTERMINABLES !

L'un des changements majeurs attendus concerne la vitesse des transferts d'argent. Grâce au système de paiement instantané, les virements seront crédités sur les comptes des bénéficiaires en quelques secondes, et ce, quelle que soit la banque émettrice. Une véritable bouffée d'air frais pour les particuliers et les entreprises qui effectuent régulièrement des transactions transfrontalières, souvent confrontés à des délais d'attente pouvant aller jusqu'à trois jours.

Des transactions simplifiées et sécurisées pour tous

Au-delà de la rapidité, le système de paiement instantané va également simplifier et sécuriser les transactions financières. Paiement de factures, rechargement de crédit téléphonique, retrait d'argent sans carte bancaire... La liste des opérations possibles s'allonge considérablement, offrant aux utilisateurs une multitude de services pratiques et accessibles. La sécurité des transactions n'est pas en reste, avec des protocoles robustes garantissant la protection des données et des fonds.

UN TREMLIN POUR L'INCLUSION FINANCIÈRE ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

L'impact de ce nouveau système devrait être particulièrement bénéfique pour l'inclusion financière des populations de l'UEMOA. En facilitant l'accès aux services financiers formels, le paiement instantané permettra aux populations marginalisées de mieux gérer leurs finances, de développer leurs activités économiques et de participer pleinement à la vie économique de la région.

UN ATOUT MAJEUR POUR LES ENTREPRISES

Les entreprises de l'UEMOA ne seront pas en reste. Elles pourront encaisser leurs recettes plus rapidement, améliorer leur gestion de trésorerie et réduire leurs coûts de transaction. Un gain de temps et d'argent précieux qui leur permettra de se concentrer sur leur cœur de métier et de stimuler leur croissance.

VERS UNE UEMOA PLUS INTÉGRÉE ET PROSPÈRE

Le lancement du système de paiement instantané de l'UEMOA marque un tournant majeur dans l'histoire financière de l'Afrique de l'Ouest. En encourageant l'utilisation des services financiers formels, en favorisant l'inclusion financière et en stimulant la croissance économique, ce système a le potentiel de transformer la zone UEMOA en un espace économique plus intégré, plus dynamique et plus prospère.

Le succès de cette réforme dépendra de l'engagement de tous les acteurs. Banques, institutions financières, commerçants et consommateurs devront s'approprier ce nouvel outil pour en tirer pleinement parti. Mais si elle est menée à bien, cette transformation pourrait bien révolutionner le paysage financier de l'Afrique de l'Ouest et ouvrir la voie à un avenir plus radieux pour ses populations.



LES SECRETS D'UNE BONNE STRATÉGIE DE LANCEMENT POUR VOTRE FUTURE APPLICATION



commandes clients. Au départ, ouvrir l'app et commander un repas ne faisait pas encore partie des habitudes des consommateurs.

Les débuts d'une application sont toujours compliqués et pourtant tellement importants. Une mauvaise réputation est vite faite...

Si vous créez une application, vous savez qu'il y a plein de choses à prendre en considération dès le début de sa conception. Si vous avez peur d'oublier une étape, j'ai créé un guide gratuit qui reprend toutes ces étapes : « Une app, comment faire ? »

Comment assurer un lancement qui ait du sens et ne pas perdre l'intérêt de vos premiers utilisateurs ? Débarquer sur une nouvelle app sur laquelle il n'y a pas encore assez d'interactions pour qu'elle soit intéressante fait fuir beaucoup de personnes. Ces mêmes personnes, que vous aurez durement démarchées pour qu'elles essaient votre application, risquent de la quitter aussitôt en emportant, en plus, une mauvaise expérience utilisateur qu'ils ne manqueront pas de partager autour d'eux. Souvent, les créateurs d'application et/ou les développeurs pensent que mettre une application sur les stores suffit à faire croître le nombre d'utilisateurs mais c'est faux. C'est également pour cela que je dis à mes clients qu'une application n'est pas un plus pour un business mais est un business à part entière. Même si votre app a pour objectif d'être une plus value pour un business déjà existant, il faut tout de même s'en occuper comme un vrai business. Sinon, elle est vouée à disparaître.

Intégrez votre stratégie de lancement dès le début de la création de votre application

La solution à ce problème est d'intégrer la stratégie de lancement de votre application dès que vous avez établi clairement les objectifs que vous souhaitez atteindre avec votre application :

- Régler un problème précis ;
- Pour une cible précise ;
- Sur un marché ou segment précis.

Vous êtes-vous déjà demandé quelles ont été les stratégies de lancement des applications qui ont besoin de nombreux utilisateurs pour être intéressantes ? Pouvez-vous imaginer Instagram sans contenu et sans potentiels followers ? Ou encore Tinder sans prétendant ? C'est un peu la question de l'œuf ou la poule... Lequel aller chercher en premier ? Imaginez Uber eats sans restaurants ou avec des livreurs prêts à enfourcher leur vélo mais sans

LES SECRETS SOUS-EXPLOITÉS POUR UNE STRATÉGIE DE LANCEMENT RÉUSSI

Il existe deux secrets qui ne sont pas assez exploités par les entrepreneurs pour régler ce problème de lancement:

- **Les early adopters:** les personnes qui sont impatientes de voir votre solution arriver sur le marché et qui deviendront vos ambassadeurs ;
- **Le Growth Hacking:** trouver un système, parfois borderline, pour augmenter le nombre d'utilisateurs rapidement au début, mais aussi tout au long de la vie de votre application.

COMMENT TIRER PROFIT DE CES DEUX SECRETS DÈS LE DÉBUT DE LA CRÉATION DE VOTRE APPLICATION ?

- **LES EARLY ADOPTERS:**

Les co-créateurs

Tout au long de la conception de votre application, organisez des interviews et des tests utilisateurs pour que votre app corresponde aux besoins réels de vos utilisateurs et non à ce que vous pensez dont ils ont besoin. Pour réaliser ces interviews, il vous faut chercher des personnes qui correspondent à votre cible niche et les intégrer à l'élaboration de votre solution pour leur donner envie de l'utiliser. Pourquoi ? Grâce au levier psychologique de la cohérence. La solution que vous créez a pour but de résoudre un problème précis que la personne vous aura aidé à construire. On peut comparer cela à un costume fait sur mesure pour une personne: une fois le costume terminé, elle ne pourra pas dire qu'elle ne l'aime pas ou qu'il ne lui va pas. Ces personnes deviennent donc aisément les ambassadeurs de votre solution. Vous n'êtes pas sans savoir qu'il faut beaucoup d'interviews et de feedbacks utilisateurs

pour créer une application. Toutes les personnes que vous avez impliquées de près ou de loin dans votre projet sont vos potentiels premiers clients, chouchoutez-les !

Les pré-clients

Trouver ces clients/utilisateurs avant même d'avoir une application et réaliser une sorte de pré-vente / de pré lancement de votre solution est fondamental. Comment faire ? Grâce à la création d'une landing page et d'un blog qui offriront un avant-goût de votre solution. Le tout, agrémenté d'une bonne communication. Il est aujourd'hui très facile de créer une landing page avec des outils no-code. En une journée, vous pouvez avoir une page qui parle à vos prospects d'un problème qu'ils connaissent bien et d'une solution qui va bientôt voir le jour. L'objectif de la landing page est de créer une attente, un suspense, l'envie d'en savoir plus. Si votre landing page fait correctement son boulot, les personnes qui la consulteront envie d'être tenues au courant du lancement de votre solution et s'inscriront sans trop de difficultés à votre newsletter. Vous pouvez, sur cette page, offrir à votre cible les prémises de votre solution sous une autre forme que celle de l'application qui, elle, sera LA solution ultime que tout le monde veut découvrir. Finalement, vous pouvez également proposer un blog qui aborde des sujets qui touchent de près ou de loin à votre solution mais qui, surtout, intéresseront votre cible niche.

En bref, votre stratégie de lancement doit être mise en place dès le départ et votre principal objectif est de récolter un maximum d'adresses e-mail qui vous permettront, le jour de votre lancement officiel, de parler directement aux personnes intéressées par votre solution.

- **LE GROWTH HACKING:**

Qu'est-ce que le Growth hacking ?

Le Growth Hacking est un mot qu'on entend beaucoup et qui fait le buzz depuis plusieurs années. Qu'il y a-t-il vraiment derrière ce terme technique qui, en français, veut littéralement dire « piratage de croissance ». Derrière ces mots techniques se cache en fait la mise en place de techniques imaginatives, parfois douteuses, qui ont pour objectif d'actionner de nouveaux leviers de croissance. Il s'agit de hacker/pirater la croissance d'une entreprise. Attention, on ne trouve en général pas cette action du premier coup. Il faut souvent beaucoup d'essais/erreurs avant d'y parvenir. Sean Ellis fut le premier à utiliser ce terme en 2010 mais il est encore aujourd'hui difficile de définir clairement ce qu'est le Growth Hacking. Le plus simple est de l'illustrer par quelques exemples concrets.

Si le Growth Hacking vous intéresse, je vous suggère de lire le livre Hacking Growth de Sean Ellis & Morgan Brown

Exemples de Hacking

Airbnb:

Reposter toutes les annonces sur l'équivalent du site « Le bon coin » ou « Zillow » aux Etats-Unis

Mettre à disposition des photographes professionnels pour créer des annonces qui donnent envie aux consommateurs.

Facebook:

Facebook a débuté au sein d'une université, un espace restreint peuplé uniquement de la cible directe de la plateforme. Cela leur a permis de partir d'une base très solide

Hotmail:

Les créateurs ont ajouté à leurs mails la mention « PS: I love you. Get your free Email

at Hotmail ». Technique copiée aujourd'hui par Apple avec la mention « Envoyé de mon iPhone » pour tous les mails envoyés à partir de leurs appareils.

POUR UN GRAND NOMBRE D'AUTRES APPLICATIONS:

Offrir des réductions ou des bonus aux personnes qui parrainent de nouveaux utilisateurs.

Vous l'aurez compris, votre imagination est votre seule limite. Le tout est de bien comprendre ce qui motive votre cible et où trouver vos utilisateurs. Petit clin d'œil aux leviers de la gamification et du marketing que vous pouvez retrouver dans le livre Influence et manipulation de Robert Cialdini.

Pas besoin de vous répéter que créer une application sans penser à sa stratégie de lancement est le meilleur moyen de se planter. Il est primordial de savoir, avant même de commencer, comment acquérir les premiers utilisateurs et ne pas vous cantonner à votre seul plan A. En y réfléchissant dès le début de votre projet, vous gagnerez du temps, et donc de l'argent, et vous vous sentirez plus serein lors de votre lancement. Vous aurez également eu le temps de tisser une relation avec les personnes intéressées par votre solution. Vous aurez déjà tellement donné qu'elles ne pourront que vous le rendre. C'est la plus belle manière de faire du business.

Lorsque vous créez une application, il y a plein de choses auxquelles il faut penser en amont. Si vous voulez être certain de ne rien oublier, téléchargez le guide gratuit « Une app, comment faire ? »

Mettez toutes les chances de votre côté de créer une application qui cartonne :



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

