



Synergie et co-création

Comment les entreprises,
les startups et les investisseurs façonnent
l'avenir de l'innovation en Afrique



Tous les réseaux pour toutes les connectivités

Orange participe à **la transformation digitale de l'Afrique** par la diversité de ses solutions : connectivités terrestres, sous-marines et satellitaires. L'opérateur investit plus d'un milliard d'euros chaque année pour le développement de ses réseaux.

ÉDITO



Mohamadou DIALLO
Fondateur et Directeur
Général de Cio Mag

Conformité, agilité et innovation : bâtir l'avenir numérique de l'Afrique

À l'occasion de cette nouvelle édition des African CIO Awards, c'est avec une fierté renouvelée que nous accueillons une diversité d'acteurs venus enrichir la réflexion et l'action autour de la transformation numérique du continent. Telcos, banques, startups fintech, mais aussi leaders de l'agritech, de la mobilité, du transport aérien, sans oublier la diaspora : tous sont réunis autour d'une ambition commune. Celle de faire de l'Afrique un territoire d'innovation durable, inclusive et souveraine.

Dans un monde en mutation, la capacité à innover rapidement ne suffit plus. Il faut désormais le faire dans un cadre conforme, sécurisé et évolutif, capable d'absorber les risques sans ralentir l'élan créatif. Tel est le défi posé à nos CIOs, à nos innovateurs, à nos investisseurs. Comment allier conformité et agilité sans brider l'innovation ? Comment transformer la réglementation en levier stratégique plutôt qu'en contrainte pesante ?

L'initiative Open CIO Innovation lancée par CIO Mag va dans

ce sens : encourager la collaboration entre grands groupes, startups, fonds d'investissement et institutions, pour co-construire des solutions à la hauteur des enjeux africains. Elle incarne un nouvel état d'esprit, où le CIO devient un pivot entre innovation technologique, performance business et gouvernance responsable.

Les startups fintech poussent les frontières de l'inclusion financière. Les telcos redéfinissent leur rôle dans les écosystèmes numériques. Les banques accélèrent leur transformation pour rester compétitives. Les acteurs de l'agritech, de la mobilité et du transport aérien intègrent l'innovation comme vecteur d'impact. Et la diaspora, riche de talents et d'expériences, revient contribuer à cette dynamique avec force et engagement.

C'est cette Afrique plurielle, ambitieuse, résiliente que CIO Mag célèbre dans ce numéro et à travers ses Awards. Une Afrique où conformité et agilité ne sont plus des opposés, mais les deux piliers d'une innovation maîtrisée et pérenne.



#contact
mohamadou.diallo@cio-mag.com

SOMMAIRE

N° 90 AVRIL 2025

cio
LA RÉFÉRENCE DU NUMÉRIQUE EN AFRIQUE
mag.com



TENDANCE

RDC / SITUATION SÉCURITAIRE À GOMA

L'écosystème technologique subit de plein fouet les effets de la crise

08

ÉVOLUTION DE LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

Un moment charnière

10

DOSSIER OPEN INNOVATION

SYNERGIES ET CO-CRÉATION

Comment les entreprises, les startups et les investisseurs façonnent l'avenir de l'innovation en Afrique

14

BANQUES, TELCOS ET STARTUPS FINTECH

Comment allier conformité et agilité sans brider l'innovation ?

18

ECOBANK FINTECH CHALLENGE

Une plateforme d'innovations ouvertes entre banques et startups pour transformer la vie financière des Africains

20

MICROFINANCES

Les fintech, bras opérationnel de l'innovation

22

ALEXIS JOHN AHYEE & EMMA COCHRANE - HEC PARIS :

« L'Afrique doit investir dans son propre écosystème pour assurer son autonomie et stimuler son innovation »

24

EUROPE-AFRIQUE

UM6P s'installe à STATION F et lance la première cohorte du programme NextAfrica

28

COULIBALY STÉPHANE KOUNANDI - COTE D'IVOIRE :

« La loi Startup Act ouvre le champ à la collaboration entre les startups, le secteur privé et les investisseurs étrangers »

30

LOGISTIQUE ET TRANSPORTS

Gros plan sur un modèle de co-création adapté aux défis du secteur

33

MÉDÉA DEGBE - BENIN BUSINESS ANGELS NETWORK :

Avec le BBAN, « nous avons fondamentalement changé la destinée des entreprises »

36

ECOSYSTÈME DES STARTUPS AFRICAINES

Croquis des défis post-incubation

39

ECONOMIE BLEUE

OceanHub Africa, un catalyseur de l'innovation à impact océanique

42

PAROLES D'EXPERTS

CLOUD

Conjuguer hébergement et approche Green IT

45

P.10



Évolution de la coopération internationale
Un moment charnière

P.14



SYNERGIES ET CO-CRÉATION
Comment les entreprises, les startups et les investisseurs façonnent l'avenir de l'innovation en Afrique

P.24



ALEXIS JOHN AHYEE & EMMA COCHRANE - HEC PARIS :
« L'Afrique doit investir dans son propre écosystème pour assurer son autonomie et stimuler son innovation »

P.39



ÉCOSYSTÈME DES STARTUPS AFRICAINES
Croquis des défis post-incubation

Cio Mag est édité par SAFREM Sarl

Directeur de publication :

Mohamadou DIALLO Mohamadou.diallo@cio-mag.com

Ont contribué à ce numéro

Mohamadou DIALLO :

Directeur de publication - Rédacteur en Chef.

Résponsable éditorial

Anselme AKEKO (Côte d'Ivoire)

Rédaction :

Anselme AKEKO (Côte d'Ivoire); Michaël Tchokpodo (Bénin); Souleyman Tobias (Togo); Enock Bulonza (RDC);

Représentations de Cio Mag :

Côte d'Ivoire : Anselme AKEKO : anselme.AKEKO@cio-mag.com

Tél: +225 05 55 464 994

Sénégal : Abdoulaye DIALLO : abdoulaye33@hotmail.com

Tél : +221 775 955 002

Togo : Souleyman TOBIAS : tobias.carlos@cio-mag.com

Tél : +228 902 638 54

Bénin : Michaël TCHOKPODO : michael@cio-mag.com

Tél : +229 961 508 03

RDC : Enock BULONZA : enock@cio-mag.com

Tél : +243 978 947 252

Régie Publicitaire et Abonnements :

info@cio-mag.com

www.cio-mag.com/sabonner

Direction artistique : Cio Mag

Impression : Rotimpres, Aiguiviva Espagne

N° Commission paritaire 1110 T89651 N Dépôt légal Juin 2013



L'AFRIQUE EN CHIFFRES

90% de fonds étrangers

En 2024, près de 90% du capital-risque injecté dans les startups africaines provenaient de fonds étrangers, principalement des États-Unis, du Royaume-Uni et du Japon. Ce déséquilibre limite les opportunités pour les startups francophones, qui peinent à lever des fonds pour accélérer leur développement et s'internationaliser.

Cio Mag N°90, Interview Alexis John Ahyee, CEO HEC Paris Bureau régional Afrique de l'Ouest et Centrale

1 200 milliards USD de contribution de l'IA au PIB

La contribution de l'intelligence artificielle à l'économie mondiale pourrait s'évaluer à 15 700 milliards de dollars américains d'ici à 2030, dont 1 200 milliards de dollars en Afrique, soit une augmentation de 5,6 % du Produit intérieur brut (PIB) du continent.

PricewaterhouseCoopers

300 millions USD dans l'IA

Microsoft s'engage à investir 298,6 millions de dollars dans des infrastructures de cloud et d'Intelligence artificielle en Afrique du Sud d'ici à 2027. Cet investissement complète les 1,13 milliard de dollars que Microsoft a déjà versé dans l'infrastructure en Afrique du Sud au cours des trois dernières années pour installer datacenters à Johannesburg et au Cap.

Datacenter Dynamics

15,6 millions USD pour étendre le câble sous-marin Medusa

Le fournisseur de services Internet AFR-IX obtient un financement de 15,6 millions de dollars de l'UE pour l'extension du câble sous-marin Medusa vers l'Afrique de l'Ouest. Cela porte le financement total à 420 millions d'euros dans le cadre du premier programme de travail du CEF Digital. Le câble Medusa de 8 700 km aura 17 points d'atterrissage en Algérie, à Chypre, en Égypte, en France, en Grèce, en Italie, en Libye, au Maroc, au Portugal, en Espagne et en Tunisie lorsqu'il sera lancé au début de l'année 2026.

Afr-IX

17 millions de dollars dans la finance numérique

La fintech ivoirienne Djamo annonce la clôture d'une levée de fonds de 17 millions de dollars pour développer la banque numérique en Afrique francophone. Ce tour de table a été mené par Janngo Capital.

Source : Djamo

15 millions USD dans un datacenter

Dandemutande, le fournisseur informatique zimbabwéen, prévoit de construire un datacenter de niveau tier III d'une valeur de 15 millions de dollars dans le pays. L'installation devrait être opérationnelle d'ici juin 2026 et s'inscrit dans le cadre du programme Partner2Connect de l'UIT. L'installation serait neutre vis-à-vis des opérateurs et disposerait d'une infrastructure redondante avec des chemins multiples pour l'alimentation et le refroidissement.

Africa e Affari

160 millions USD pour déployer la 4G et la 5G

La Banque africaine de développement (BAD) octroie un prêt de 160 millions de dollars à Axian Telecom pour soutenir ses plans d'expansion sur ses neuf marchés africains. La société de télécommunications mauricienne a déclaré que le prêt accélérera la modernisation et l'expansion de son infrastructure de réseau, avec un accent particulier sur le déploiement de la 4G et de la 5G.

Banque africaine de développement (BAD)

+ 530 accords d'investissement dans la Fintech

Les startups fintech africaines ont obtenu plus de 530 accords d'investissement signés en 2024, pour un montant levé de 3,2 milliards de dollars, un résultat en baisse de 7% par rapport à 2023. Selon le rapport de Partech, les prises de participation dans le capital constituent les deux tiers des levées de fonds. Les pays anglophones mènent toujours la danse avec le Nigeria, l'Afrique du Sud, l'Égypte et le Kenya.

2024 Partech Africa Tech VC Report



Ils et elles ont dit ...

Spécial Jury African CIO Awards 2025



“L'Afrique est aujourd'hui à la croisée des chemins, avec une jeunesse dynamique, de grands talents et une capacité d'innovation reconnue mondialement, notamment en matière de Mobile Banking, de Télémédecine et d'Energies renouvelables. Les African CIO Awards 2025, avec leur focus sur l'Open Innovation, incarnent cette volonté d'ouverture, de collaboration et de co-construction entre entreprises, startups, administrations publiques et chercheurs.”

Elisabeth MORENO, *Présidente du Conseil d'Administration de RING CAPITAL, Présidente du Jury*

“Une Open Innovation réussie repose sur 4 piliers à savoir : une stratégie claire, une culture ouverte, des partenariats solides et une gouvernance efficace. En adoptant ces bonnes pratiques, les entreprises peuvent tirer pleinement parti des opportunités offertes par « l'innovation ouverte » tout en minimisant les risques.”

Denise EPOTÉ, *Directrice de la Distribution, du Marketing et de la Commercialisation de TV5 MONDE, Membre du Jury*



“Les incubateurs et accélérateurs sont les pourvoyeurs d'innovation avec des startups créatrices de solutions technologiques, agiles et compétitives répondant aux besoins des secteurs stratégiques comme l'Agriculture, la Santé, l'Industrie, la Finance, l'énergie.”

Lamiae BENMAKHLOUF, *Directrice Générale du TECHNOPARK MOROCCO, Membre du Jury*

“L'Open Innovation représente un changement de paradigme dans la manière dont les entreprises abordent l'innovation et leur transformation digitale. Elle permet de transcender les frontières organisationnelles pour puiser dans un réservoir mondial de talents et d'idées. Dans un contexte africain, cette approche revêt une importance particulière car elle permet de contourner certaines limitations structurelles et d'accélérer l'adoption de solutions innovantes.”

Karim SY, *Fondateur de JOKKOLABS, Membre du Jury*



“Les stratégies d'Open Innovation ont pour ambition d'être gagnant-gagnant. Elles sont à l'œuvre depuis longtemps déjà sur le continent et on peut donc en voir les premiers fruits. Des géants du numérique, à l'instar de Google, Huawei ou du français Orange ont ainsi lancé depuis plusieurs années des hubs d'innovation sur le continent, de Cape-Town à Casablanca, en passant par Lagos. Ces espaces de co-création offrent aux start-ups locales l'accès à des technologies de pointe et à des réseaux internationaux, tout en permettant aux multinationales de s'imprégner d'idées neuves et audacieuses.”

Samir ABDELKRIM, *Fondateur de StartupBRICS et du Sommet EMERGING Valley, Membre du Jury*

RDC / SITUATION SÉCURITAIRE À GOMA

L'écosystème technologique subit de plein fouet les effets de la crise

La situation sécuritaire dégradante à Goma, dans l'Est de la République Démocratique du Congo (RDC), met en péril l'écosystème technologique local. Les startups, déjà fragiles, font face à des défis sans précédent : destructions matérielles, manque de liquidités, coupures d'infrastructures et isolement financier.

Enock BULONZA



Rond-point Tchikudu dans la ville de Goma

Depuis l'attaque de Goma le 27 janvier et l'occupation de la ville par les rebelles du M23 et leurs supplétifs, les entrepreneurs du secteur technologique subissent de plein fouet les conséquences de la crise. Daniel Makombe, responsable de la startup Valorigo, qui a récemment développé l'application mobile Phati – permettant de comparer les prix et la disponibilité des médicaments dans les pharmacies locales –, témoigne : « *Nos locaux ont été pillés et sabotés. Nos matériels informatiques et serveurs ont été détruits, ce qui a mis Phati hors service. Sans liquidités, nous ne pouvons plus payer nos fournisseurs cloud et API.* »

Cette paralysie dans cette partie du pays touche l'ensemble du secteur. La crise empêche les entreprises de maintenir leurs

activités, tandis que la fermeture des banques et la difficulté d'accès aux financements aggravent la situation. L'écosystème tech, qui était en pleine croissance, est menacé d'extinction. Face à cette réalité brutale, les startups doivent improviser. Certaines, comme Valorigo, ont suspendu leurs opérations.

D'autres essaient, tant bien que mal, de maintenir un minimum d'activité en ligne. « *L'occupation de Goma a brisé nos chaînes d'approvisionnement. L'accès à Internet et à l'électricité est devenu plus difficile. Nous survivons grâce à la solidarité et en exploitant au maximum les ressources numériques pour rester connectés avec le monde extérieur* », déclare Akilimali Vijey, CEO de AdisiGame, une startup de Goma spécialisée dans le développement de jeux vidéo.



Des vitres brisées de l'immeuble qui abrite le siège de Valorigo à Goma, Avenue Masisi. Crédit photo CIO Mag

Obstacles

Dans cet environnement hostile, la technologie se transforme en un outil de résistance. Malgré les défis liés à l'accès à Internet, avec un taux de connectivité en République Démocratique du Congo estimé à seulement 32 % selon l'Autorité de régulation de la poste et des télécommunications du Congo (ARPTC), et les récentes restrictions d'accès aux réseaux sociaux entre fin janvier et début février, les entrepreneurs se servent des plateformes sociales pour attirer l'attention sur leur situation, tout en recherchant des solutions alternatives pour contourner les obstacles.

Les investisseurs, déjà réticents en raison de l'instabilité du pays, sont encore plus méfiants. L'accès aux infrastructures bancaires est devenu pratiquement impossible. « *Les banques sont fermées, les transferts d'argent sont quasi impossibles et les retraits mobiles sont surtaxés à hauteur de 10 %. L'économie est en asphyxie complète* », regrette M. Akilimali.

Télétravail

Sans flux financiers, sans clients solvables et sans infrastructures stables, les startups ont peu de chances de survivre à long terme. Malgré cela, les nouvelles technologies demeurent un outil essentiel pour les entrepreneurs. Dans un contexte de crise, elles offrent des alternatives pour le télétravail, la vente en ligne et la recherche de financement. Phati, par exemple, aurait pu permettre aux habitants de trouver des médicaments en période de guerre, si seulement la startup disposait des ressources nécessaires pour maintenir sa plateforme en ligne. Comme l'explique Daniel Makombe, « *la technologie seule ne suffit pas. Sans financement et sans infrastructures, les startups ne peuvent pas exploiter leur plein potentiel* ».

Quels soutiens pour la relance de l'écosystème ?

Pour éviter un effondrement total de l'écosystème tech à Goma et Bukavu, un soutien urgent est nécessaire. Selon les deux entrepreneurs, la mise en place d'un fonds d'urgence sous forme de subventions ou de prêts à taux réduit permettrait aux startups frappées de plein fouet par la crise de relancer leurs activités. Ils soulignent également l'importance du rétablissement des infrastructures essentielles, comme Internet, l'électricité et les réseaux bancaires, afin de garantir un environnement favorable aux affaires. Un appui gouvernemental et international est, d'après eux, indispensable pour stabiliser la région. Ils estiment enfin qu'une pression diplomatique pourrait contribuer à mettre fin à cette crise et faciliter la reprise des activités commerciales.

L'incertitude plane, l'espoir demeure

Malgré la guerre, les entrepreneurs de Goma refusent d'abandonner. Ils restent convaincus que la technologie peut jouer un rôle clé dans la reconstruction de leur région. « *The RED* », le jeu vidéo développé par Akilimali Vijey, avait pour but de sensibiliser sur les conflits. Ironiquement, il est devenu le reflet d'une réalité brutale. « *Nous avons appris que la résilience et la solidarité sont nos armes les plus puissantes. Nous sommes déterminés à reconstruire notre ville et à relancer l'écosystème entrepreneurial. Mais nous avons besoin de soutien* », conclut-il.

La reprise du secteur technologique à Goma et Bukavu, deux villes de l'Est de la République démocratique du Congo, reposera sur un engagement collectif en faveur de la stabilisation de la région. L'avenir des startups congolaises actives dans cette zone demeure incertain, mais des mesures concrètes pourraient leur permettre de redevenir des acteurs du développement économique local.

ÉVOLUTION DE LA COOPÉRATION INTERNATIONALE

Un moment charnière

Face à la réduction drastique des budgets d'aide au développement et à la montée des mouvements populistes remettant en question son bien-fondé, la coopération internationale traverse une période charnière. Jean Van Wetter, directeur général d'Enabel, l'Agence belge de développement, revient sur ces défis et expose la stratégie de l'agence pour y faire face : diversification des financements, renforcement des partenariats avec le secteur privé et nécessité de mieux communiquer sur l'impact concret des actions menées. Entre résistance et réinvention, il dessine les contours d'une coopération plus agile, plus inclusive et mieux ancrée dans les réalités du terrain.

Mohamadou DIALLO



Jean Van Wetter
Directeur général
d'Enabel, l'Agence belge
de développement

Cio Mag : Quels sont les changements majeurs et les défis actuels de la coopération internationale ?

Jean Van Wetter : Nous traversons un moment clé. La coopération internationale est confrontée à une réduction drastique des budgets alloués par les pays donateurs. Les États-Unis ont réduit leur aide de 90 %, la Belgique de 25 %, le Royaume-Uni de 40 % et la France de 32 %. L'Allemagne devrait suivre cette tendance. Cette contraction budgétaire alimente une crise de confiance et remet en question le bien-fondé de la coopération au développement.

Enabel : une stratégie proactive face aux défis

J.V.W : Nous avons anticipé cette évolution il y a plusieurs années en lançant la stratégie « **Act for Impact** ». Son objectif est de diversifier nos sources de financement et nos partenaires, ce que j'appelle « **résister et se réinventer** » – R&R.

- **Résister**, c'est défendre sans relâche l'importance de la coopération internationale, qui est essentielle au dialogue, à la stabilité et à la paix.

- **Se réinventer**, c'est repenser nos approches pour répondre aux défis actuels, en renforçant les synergies entre les acteurs du développement et en optimisant nos modes de collaboration.

Nous avons ainsi renforcé nos collaborations avec le secteur privé, en nouant des partenariats stratégiques avec des entreprises comme **Rio Tinto, Colruyt et Puratos**. Ce virage répond à un constat clair : le modèle classique de la coopération doit évoluer pour rester efficace.

Cio Mag : Comment ces partenariats avec le secteur privé se traduisent-ils concrètement ?

J.V.W : Un bon exemple est notre collaboration avec **Colruyt** pour un **approvisionnement durable en matières premières agricoles en Afrique**. L'objectif est d'améliorer les pratiques agricoles des petits producteurs et de leur garantir un revenu stable.

Mais ces partenariats ne se font pas à l'aveugle : nous réalisons des **études approfondies** des pratiques des entreprises, et nous mettons en place des **mécanismes rigoureux de suivi et d'évaluation** pour nous assurer que l'impact est positif pour les populations locales.

Cio Mag : La réduction des budgets d'aide au développement remet-elle en cause l'objectif de 0,7 % du PIB recommandé par l'OCDE ?

J.V.W : Effectivement. **L'objectif fixé par l'OCDE** est que chaque pays donateur consacre **0,7 % de son PIB** à l'aide au développement. Mais dans la réalité, peu de pays respectent cette norme.

Prenons la Belgique : autrefois proche de cet objectif, elle s'en éloigne aujourd'hui. Seule la **Suède** maintient un niveau d'aide dépassant **1 % de son PIB**. Il y a dix ans, le **0,7 %** était un **benchmark** ; aujourd'hui, il est devenu une ambition difficile à atteindre.

Cio Mag : Face à cette baisse des financements publics, vous misez donc sur d'autres leviers, notamment le secteur privé ?

J.V.W : Absolument. Collaborer avec le secteur privé n'est pas nouveau, mais nous voulons aller plus loin. Par le passé, ces collaborations étaient ponctuelles. Désormais, nous cherchons à **établir des partenariats stratégiques à long terme** avec des entreprises partageant nos valeurs et prêtes à s'engager dans des actions concrètes en faveur du développement durable.

La nécessité de résister et de se réinventer

Cio Mag : Comment vous assurez-vous que ces partenariats ne se limitent pas à des opérations de communication ou de greenwashing ?

J.V.W : C'est une question essentielle. Nous appliquons plusieurs garde-fous :

- 1. Une analyse approfondie** des pratiques des entreprises avant tout partenariat, notamment en matière de responsabilité sociale et environnementale.
- 2. Une vérification de l'alignement des projets** avec les priorités de développement des pays concernés et les besoins réels des populations locales.
- 3. Un suivi rigoureux**, avec des **mécanismes d'évaluation réguliers** pour mesurer les impacts et éviter toute dérive.
- 4. Une transparence totale**, avec des publications régulières sur nos partenariats et leurs résultats.

Cio Mag : Quels sont les leviers pour renforcer le soutien du grand public à la coopération internationale ?



J.V.W : Il est **crucial** de mieux communiquer sur les **résultats concrets** de la coopération. Trop souvent, nous nous concentrons sur les budgets et les chiffres, alors que ce qui convainc, ce sont les histoires humaines : des enfants scolarisés, des agriculteurs qui augmentent leurs revenus, des infrastructures qui transforment des communautés.

Nous devons aussi rappeler que la coopération **bénéficie à tous**. Elle ne se limite pas à aider les pays en développement : elle **stimule l'innovation, crée des emplois, et renforce la stabilité mondiale**. Enfin, nous devons **impliquer davantage les citoyens**, en leur offrant **des moyens concrets d'agir** : volontariat, soutien à des projets, engagement associatif.

L'avenir de la coopération internationale

Cio Mag : Selon vous, comment la coopération doit-elle évoluer pour rester pertinente ?

J.V.W : Je suis convaincu que la coopération internationale reste **indispensable** pour relever les défis mondiaux. Mais elle doit se **réinventer**.

L'avenir, c'est une **coopération plus horizontale**, où les pays partenaires ne sont pas de simples bénéficiaires mais des **acteurs à part entière** du développement. Il faut des modèles plus **agiles, connectés aux réalités du terrain** et fondés sur des **partenariats équilibrés**.

C'est ainsi que nous pourrons faire face aux défis de demain et garantir un impact durable.



ici



on entreprend

Pour se former au numérique, apprendre à coder ou entreprendre, les **Orange Digital Centers sont là ! Déjà 1 million de bénéficiaires dont 51% de femmes, 300 start-up accompagnés depuis plus de 13 ans dans 16 lieux dédiés en Afrique et Moyen Orient.**

orangedigitalcenter.com

Ouvert à tous et gratuits dans les capitales de 16 pays, en régions et dans les universités.



est là

OPEN INNOVATION

ENQUÊTE SUR UNE NOTION AU CŒUR
DE LA STRATÉGIE DE CONQUÊTE
DES ENTREPRISES



SYNERGIES ET CO-CRÉATION

Comment les entreprises, les startups et les investisseurs façonnent l'avenir de l'innovation en Afrique

L'open innovation est une notion de plus en plus présente dans l'écosystème des entreprises, utilisée notamment par les gouvernements, les investisseurs mais aussi par les incubateurs et accélérateurs de startups technologiques. Surtout, elle s'intègre dans leurs stratégies de conquête de nouveaux marchés ou de maintien de leurs parts de marchés via le développement de solutions innovantes, parfois de rupture.

Que recouvre cette notion, quelle définition lui donne-t-on exactement, et comment en tirer le meilleur parti, à la fois pour la compétitivité des entreprises et des startups que pour le profit des investisseurs et le succès des organisations d'appui à l'entrepreneuriat ?

Anselme AKEKO



Cela fait des années que Lamiae Benmakhlouf travaille à favoriser des synergies entre les initiatives privées et publiques et coordonner les actions en faveur des startups et des TPE de manière à créer des avantages compétitifs durables dans un contexte concurrentiel. CEO du Technopark Morocco depuis huit ans, elle a sa propre définition de l'Open innovation : un concept qui « repose sur un écosystème dynamique et intégré ainsi qu'une forte culture de collaboration entre startups, entreprises, universités et gouvernements ».

Pour elle, la mise en œuvre d'un cadre favorable est indéniable pour encourager les stratégies d'open innovation, à savoir une infrastructure technologique solide, des politiques de

soutien à la Recherche & Développement, une réglementation adaptée, un accès au financement approprié, des partenariats stratégiques...

Devenue incontournable dans l'environnement des entreprises, l'open innovation n'est pas simplement un concept managérial. « C'est une nécessité pour répondre aux défis complexes de notre temps », enchérit Elisabeth Moreno. Dirigeante d'entreprises et actuelle Présidente du conseil d'administration de Ring Capital, elle soutient qu'« aucune entreprise, aussi performante soit-elle, ne peut innover seule » dans un monde interconnecté et en constante mutation où la collaboration est devenue un impératif stratégique.

Pour Karim Sy, entrepreneur technologique et fondateur de Jokkolabs, l'open innovation représente un changement de paradigme dans la manière dont les entreprises abordent l'innovation et leur transformation digitale. Elle permet de transcender les frontières organisationnelles pour puiser dans un réservoir mondial de talents et d'idées. *« Dans un contexte africain, cette approche revêt une importance particulière car elle permet de contourner certaines limitations structurelles et d'accélérer l'adoption de solutions innovantes. »*

Difficultés de collaboration

Sur le terrain, l'Afrique reste cependant confrontée à des défis importants en matière d'open innovation. Quand bien même elles sont pourvoyeuses de solutions technologiques et agiles répondant aux besoins des secteurs vitaux comme l'agriculture, la santé, la finance et l'énergie, les startups n'ont pas une collaboration systématique avec les entreprises. Dans certains cas, ajoute Lamiae Benmakhoulouf, la collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème *« est freinée par des processus lourds, des financements insuffisants ou des cadres réglementaires inadaptés »*.

La sixième édition du «Manuel des politiques de communications mobile» de l'Association des opérateurs et constructeurs de téléphonie mobile (GSMA) fait part de difficultés essentielles quant aux différences d'objectifs organisationnels, de jargon commercial ou de limitations techniques énumérées par les startups quand elles essaient de collaborer avec les opérateurs mobiles. De leur côté, les opérateurs mobiles pointent le manque de connaissances du marché, la rareté des partenaires appropriés et le manque de modèles de fonctionnement.

Une enquête de la Banque mondiale publiée en novembre 2020 avec la collaboration de l'Agence de promotion de l'inclusion financière de Côte d'Ivoire (APIF-CI) révélait que *« la majorité des banques ivoiriennes ne considèrent pas encore les fintechs comme des acteurs pouvant leur permettre de rester concurrentielles sur les marchés multicanaux »*. Alors qu'au plan international, les nouvelles réglementations imposent aux banques des changements qui permettent de solliciter désormais leurs bases de données, sans passer par les interfaces web. Cette procédure appelée «open banking», doit permettre aux acteurs tiers de se connecter aux services des banques de façon simple et standardisée via des interfaces de programmation d'application, facilitant ainsi leur collaboration.

Dans l'ensemble, les difficultés qu'elles ont à établir des partenariats avec les entreprises et vice-versa, conduisent à des situations où de nombreuses solutions technologiques restent inexploitées sur des marchés émergents. En d'autres

lieux, ce sont les entreprises qui passent à côté d'opportunités commerciales.

Echanges dynamiques

Pourtant, l'open innovation a le potentiel d'accélérer la croissance des entreprises africaines en reliant les défis locaux aux solutions globales. C'est ce que souligne Yves Cabanac. A la tête de Plug and Play France, Benelux et Afrique, il constate que l'open innovation joue un rôle clé dans la mise en relation des startups, grandes entreprises et investisseurs, favorisant un échange dynamique où l'innovation est co-développée et rapidement déployée à grande échelle. En exploitant l'open innovation, dit-il, les entreprises peuvent accéder à des technologies de pointe, étendre leur marché et accélérer le développement de leurs produits sans supporter l'intégralité des coûts d'innovation.

Puis d'ajouter que la notion d'innovation ouverte réduit le temps de mise sur le marché, accélère l'adoption des innovations et crée des collaborations gagnant-gagnant qui font progresser des industries entières.

« Un exemple concret se déroule actuellement en Égypte, où le gouvernement intègre des solutions eKYC (Ndlr : Connaissance électronique du client) de startups au sein de l'écosystème des services financiers non bancaires. Cette initiative a non seulement façonné les cadres réglementaires mais aussi influencé les pratiques du marché, permettant aux startups eKYC les plus performantes de devenir des acteurs clés », rapporte Yves Cabanac. *« Grâce aux stratégies d'open Innovation, elles collaborent aujourd'hui avec des compagnies d'assurance et des organismes de microfinance, transformant en profondeur l'accès aux services financiers dans le pays. Notre société en portefeuille Digified joue un rôle clé en dirigeant ces consortiums et en devenant un partenaire incontournable pour les entreprises de services financiers. »*

L'expérience de Karim Sy avec le Lab Innovation de la Société Générale en Afrique illustre également la plus-value de l'open innovation. *« En hébergeant et en accompagnant cette initiative au sein du hub Jokkolabs de Dakar, nous avons pu créer un espace où les collaborateurs de la banque interagissaient directement avec des entrepreneurs, des développeurs et des designers »,* témoigne l'entrepreneur technologique. Il souligne que cette confrontation fertile au sein de la Société Générale a permis l'émergence de solutions financières adaptées aux réalités locales. *« Au sein de Jokkolabs nous sommes d'ailleurs en train de construire une réponse pour la formalisation du secteur informel avec l'initiative Access PME qui se nourrit d'une partie de ces travaux »,* révèle Karim Sy.

Bien sûr, il existe des projets d'open innovation sur tout le continent. Si ces dynamiques sont à l'œuvre depuis longtemps

au sein des géants du numérique tels que Huawei et Orange, on peut en voir aujourd'hui les fruits chez des opérateurs économiques comme Africa Global Logistics, Groupe Ecobank et Sunu Group. Ou encore au sein des Grandes écoles comme HEC Paris à travers le programme Challenge+ Afrique.

Chez OceanHub Africa, accélérateur sud-africain axé sur la préservation des ressources marines, ces acquis procèdent d'une démarche collaborative impliquant une diversité de partenaires tels que l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN), le World Wildlife Fund (WWF), la Décennie ONU de l'océan (2021-2030) et des entreprises comme Dassault Systèmes, Amazon et Dimension Data.

Clés de succès

Pour Karim Sy, un projet d'open innovation réussi tient à la capacité des partenaires à adopter une posture d'humilité et d'apprentissage continu. *« L'innovation ne peut émerger que dans un environnement où l'échange de connaissances est valorisé et où chaque contribution est reconnue à sa juste valeur. Mon conseil principal serait de créer des "infrastructures invisibles" – ces espaces physiques et virtuels où les idées peuvent circuler librement, où les talents peuvent se rencontrer et collaborer sans barrières »,* explique l'entrepreneur.

Selon lui, le succès d'une telle entreprise repose également sur la capacité des acteurs à embrasser les principes de l'entrepreneuriat frugal – cette capacité à faire plus avec moins, à optimiser l'utilisation des ressources disponibles et

à développer des solutions adaptées aux contraintes locales dans un monde en crise. *« Cette approche, que l'Inde ou le Brésil ont intégrée, est particulièrement pertinente pour l'Afrique, où les contraintes peuvent devenir des catalyseurs d'innovation. »*

Yves Cabanac ajoute qu'un changement de mentalité est nécessaire au sein des grandes entreprises pour qu'elles considèrent les startups comme des partenaires stratégiques plutôt que de simples fournisseurs : *« Les entreprises doivent mettre en place des processus d'approvisionnement flexibles et intégrer les solutions des startups dans leurs opérations principales afin de générer un impact concret. »*

Fondateur de StartupBRICS et du sommet international Emerging Valley, Samir Abdelkrim met un point d'honneur sur la composante réglementaire : *« Avec des initiatives qui réduisent les barrières réglementaires et fiscales, les PME africaines peuvent plus aisément adopter des innovations disruptives et collaborer avec de jeunes entreprises agiles, même si leur opérationnalité comme leur accessibilité doivent encore se renforcer. »*

De façon globale, c'est pour mettre le projecteur sur les initiatives africaines réussies que ce «Dossier Open Innovation» est proposé. L'objectif est de montrer comment les entreprises, les startups, les investisseurs, les universités et les autres acteurs - qui sont souvent absents des processus d'innovation, se mettent ensemble pour transformer les contraintes africaines en opportunités et faire de ce continent un terrain d'innovations remarquables.

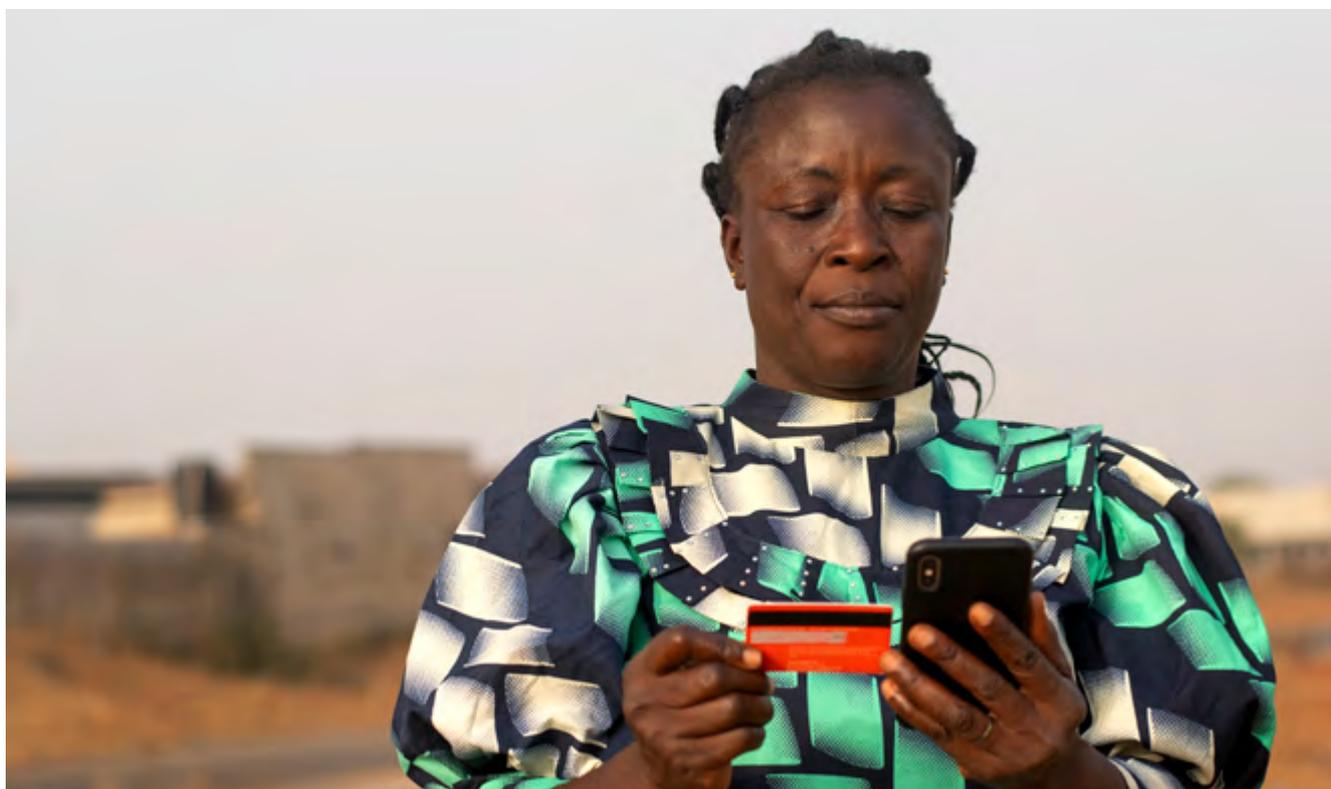


BANQUES, TELCOS ET STARTUPS FINTECH

Comment allier conformité et agilité sans brider l'innovation ?

Stabilité, agilité, accessibilité. Voilà le triple défi qui justifie la collaboration entre les banques, les telcos et les fintechs. La transformation digitale est un enjeu majeur pour le secteur bancaire dont le cœur de métier est appelé à évoluer. S'adapter aux nouveaux usages, gagner de nouvelles parts de marché en atteignant les clients au kilomètre zéro et surtout innover malgré les lourdeurs de la réglementation ! Telle est l'équation à résoudre par les groupes bancaires qui, de plus en plus, tendent la main aux fintechs.

Souleyman TOBIAS



Dans une de ses récentes publications sur LinkedIn, Myriam Agbanglanon Adotevi évoque les enjeux de la collaboration entre banques et fintechs. L'actuelle directrice générale de Sunu Investment Holding, la branche qui porte les activités bancaires du Groupe Sunu, est formelle : face aux mutations qu'apportent telcos et fintechs dans le système financier sur le continent, « *les banques ne peuvent plus rester spectatrices* ». Lorsque Myriam A. Adotevi dirigeait Sunu Bank Togo, la première banque du groupe née du rachat de la BPEC (Banque Populaire de l'Épargne et du Crédit), elle y a introduit le WhatsApp Banking, permettant aux clients d'être les premiers du pays à bénéficier de cette innovation, en collaborant avec la fintech Semoa.

Après 26 années dans l'industrie bancaire, c'est avec conviction que Myriam Adotevi prêche pour la collaboration entre les groupes bancaires, les fintechs et les telcos. Pour elle, cette collaboration devient incontournable parce que « *le numérique est une composante clé de l'inclusion financière en Afrique* ». « *Les opérateurs télécoms et les fintechs captent une part croissante des transactions, notamment via le mobile money* », ajoute-t-elle, avant de faire observer que « *les banques ont dû s'adapter à ces nouveaux usages pour proposer une expérience aussi fluide et accessible* ».

Surmonter les dilemmes

Malgré la volonté de collaboration entre grands acteurs et jeunes entreprises de la finance digitale, diverses équations



Myriam Adotevi,
Directrice générale
de Sunu Investment
Holding

demeurent et restent à résoudre. « *Les startups sont agiles et innovantes mais manquent souvent de ressources. Les banques, elles, ont des moyens solides mais sont freinées par leurs processus et exigences réglementaires* », analyse la directrice générale de Sunu Investment Holding. Pour concilier les bords, Myriam Agbanglanon Adotevi encourage les startups à proposer des solutions qui s'intègrent parfaitement aux systèmes existants. Pour cela, les APIs et Sandbox devraient les y aider. Dans leurs processus, les startups fintechs sont invitées à ne pas perdre de vue les enjeux de sécurité, de conformité et de fiabilité qui « *sont non négociables pour une banque* », rappelle la directrice générale.

Parallèlement, « *les banques doivent structurer leur approche de l'innovation* », estime-t-elle. Elle cite l'exemple de son Groupe qui a mis en place Sunu DigiTech « *pour faciliter la collaboration* » avec les tierces parties que sont les telcos et startups. Il s'agit, pour les banques, de créer des passerelles de collaboration avec les nouveaux acteurs qui révolutionnent le secteur financier. Trouver l'équilibre entre l'agilité de ces nouveaux acteurs, champions de l'innovation et la rigueur des acteurs bancaires reste le seul moyen pour faire de l'innovation un outil de transformation du secteur financier.

Poser les bonnes bases

Tous les acteurs sont désormais unanimes qu'il faut clairement définir les rôles. « *L'open innovation nécessite un cadre structuré et équilibré. Une startup doit savoir si elle est prestataire, partenaire ou co-développeur. Sans la fixation préalable claire de son rôle, les attentes peuvent diverger* », prévient Mme Adotevi. Selon elle, la promotion de la culture de la collaboration est capitale. Autant les grandes entreprises ne devraient pas

imposer systématiquement leurs règles aux startups, autant ces dernières doivent tenir compte de l'impératif devoir pour les banques d'évaluer les risques, de veiller à la fiabilité des solutions pour garder la confiance des clients et de respecter les normes dictées par les régulateurs. Collaborer sereinement demande donc à mettre en place « *une gouvernance claire, un dialogue constant et des mécanismes d'ajustement permettant de bâtir des collaborations durables et efficaces* ».

Le challenge, c'est donc d'éviter que les processus trop rigides chez les uns et non structurés chez les autres ne freinent l'innovation.

Valeur ajoutée partagée

L'open innovation apporte un plus à l'ensemble des acteurs. Il stimule un partenariat gagnant-gagnant. Myriam A. Adotevi peut témoigner qu'avec le WhatsApp Banking déployée avec la startup Semoa, sa banque a pu mettre à la disposition de ses clients des services plus accessibles, fluides via des canaux que ces derniers utilisent au quotidien. En contrepartie, la fintech a renforcé son positionnement comme une entreprise rigoureuse capable de délivrer des solutions pertinentes et adaptées aux besoins de grands groupes.

« *Au-delà de l'innovation, ces collaborations sont une véritable alternative au financement par equity, encore limité en Afrique. Lever des fonds est complexe pour une fintech, alors qu'un contrat de partenariat long terme avec une banque lui offre des revenus stables, une visibilité et un accès au marché* », estime la directrice.

Elle poursuit son analyse et explique que la collaboration permet aux banques, quant à elles, d'accélérer leur digitalisation sans supporter seules les coûts et les risques liés à l'innovation. « *Sunu Bank Togo, par exemple, a pu digitaliser ses services rapidement grâce à Semoa, tout en assurant la sécurité et la conformité des transactions. En résumé, les startups gagnent en stabilité, les banques en agilité et les clients en accessibilité. Cette collaboration est donc un levier stratégique pour moderniser l'écosystème financier africain* », témoigne Myriam Agbanglanon Adotevi.

Sur le continent, la co-construction de l'innovation entre dans les habitudes. De plus en plus de grands groupes et jeunes pousses s'ouvrent à l'idée de faire émerger ensemble des projets porteurs de valeurs grâce à une intelligence collective. Autrefois considérés comme concurrents, ces acteurs construisent donc désormais des ponts entre eux. Myriam Adotevi est convaincue que « *l'open innovation peut accélérer la transformation du secteur financier et favoriser l'émergence d'un écosystème plus dynamique et compétitif* ».

Il ne reste qu'à renforcer l'émergence d'un environnement propice à la collaboration entre banques, fintechs et telcos. Cela passera, entre autres, par une définition claire des rôles, la recherche de l'équilibre entre agilité et rigueur procédurale, l'amélioration des accès aux financements pour les jeunes entreprises, l'interopérabilité des solutions, notamment celles mises en place pour des transactions financières.

ECOBANK FINTECH CHALLENGE

Une plateforme d'innovations ouvertes entre banques et startups pour transformer la vie financière des Africains

Ecobank Fintech Challenge est devenu en quelques années la compétition incontournable des fintechs en Afrique. Elle permet une mise à l'échelle rapide de solutions innovantes grâce à l'accompagnement de la banque panafricaine et l'ensemble de ses partenaires. Chaque année, la finale réunit la crème de la finance digitale à Lomé, au Togo. Ainsi, ce challenge se veut un modèle de réussite en matière de collaboration entre grands groupes et startups fintech autour de la création de valeur !

Souleyman TOBIAS



Les finalistes d'Ecobank Fintech Challenge 2023 à Lomé

Il y a sept ans, le Groupe Ecobank prenait sur lui de faire de la co-création et de l'innovation des outils de transformation de son cœur de métier. Cet engagement est labellisé à travers Ecobank Fintech Challenge, la compétition la plus en vue, mobilisant l'écosystème des startups fintech du continent. La plateforme offerte par la banque panafricaine permet ainsi aux jeunes pousses d'allier innovation et business, accélérant la mise à l'échelle des solutions déployées par ces innovateurs.

« En 2017, nous avons lancé la première édition de notre concours annuel Ecobank Fintech Challenge afin de marquer notre engagement à soutenir et à accélérer l'éclosion de champions africains de la Fintech », explique Aissatou Djiba Diallo, Senior Fintech Advisor Ecobank.

La banque se positionnait alors comme une institution financière avant-gardiste du rapprochement entre grands groupes et jeunes entreprises du secteur financier & bancaire. Sept ans plus tard, les résultats montrent que le groupe panafricain a fait le bon choix. Avec la dernière édition en 2024, le challenge cumulait 7 000 participants dont 72 finalistes accompagnés par la banque et ses partenaires. Pour les startups plus innovantes, cet accompagnement va bien plus au-delà. « Aujourd'hui, Ecobank est en partenariat direct et effectif avec 21 fintechs identifiées via cette compétition. Les fintechs finalistes de la compétition depuis 2017 servent plus de 10 millions de clients à travers 19 pays et accumulent 120 millions de dollars de fonds levés », confie Mme Diallo.

Mentorat, coaching, accès au réseau d'investisseurs du groupe bancaire, appuis financier et technique... Ecobank Fintech



Aissatou Djiba Diallo,
Senior Fintech Advisor Ecobank

Challenge est pensé pour accélérer la croissance des jeunes pousses à travers la concrétisation et le déploiement effectif de leurs idées. Des idées qu'Ecobank aide à modéliser en fonction des attentes du marché afin d'en faire des solutions adressant des problématiques bien identifiées.

Présente dans plus de 30 pays, la banque offre son marché à des talents férus de l'innovation. En retour, ces derniers lui permettent d'accélérer sa transformation digitale ou d'optimiser ses processus d'entreprise. Selon Aissatou D. Diallo, une centaine d'entreprises sont connectées aux interfaces de programmation d'applications du groupe (API en anglais), avec une croissance en volume de transactions et en revenu de plus de 1700% en trois ans.

Open Banking

En 2020, Ecobank a lancé un sandbox bancaire permettant aux fintechs et aux organisations tierces d'accéder à l'API de la banque pour développer des solutions innovantes, précise Aissatou Diallo. Et de se féliciter en ces termes : « *Notre sandbox bancaire (ou bac à sable) a été la première plate-forme panafricaine disponible dans 33 pays d'Afrique.* » Aussi, la banque a pu passer de 4 à 30 services publiés sur cette plate-forme.

En ouvrant ses APIs, l'établissement financier peut se réjouir d'en tirer aussi des profits. « *Cette plateforme nous a permis de développer des modèles de partenariats innovants et uniques en Afrique. C'est le cas de la possibilité d'ouverture d'un compte bancaire en 4 minutes sans se déplacer avec la fintech Fingo Africa ; ou encore la possibilité pour les populations non bancarisées d'effectuer des retraits en espèce via notre service Xpress Cash* »,

indique Mme Diallo en guise d'exemples de l'impact concret de la co-création entre le groupe et les startups.

Puis d'ajouter : « *Le sandbox est un pilier essentiel de la stratégie Open Banking d'Ecobank nous permettant ainsi d'accélérer des partenariats avec les fintechs et d'autres structures à travers l'Afrique ; une énorme opportunité pour les fintechs d'accéder aux 33 marchés où nous sommes présents.* »

Prérequis et challenges

La collaboration entre grands groupes et jeunes pousses nécessite de trouver l'équilibre entre rigidité et agilité, complexité des procédures de décision et flexibilité. Structurées et soumises à des réglementations strictes, les grandes firmes sont souvent freinées dans leur élan par l'environnement opérationnel des startups. C'est aussi ce que souligne le conseiller principal Fintech à Ecobank : « *La principale difficulté rencontrée dans le cadre des partenariats entre les fintechs et les banques est essentiellement due à leurs différences structurelles, notamment leurs organisations internes et leurs modes de fonctionnement.* »

Aussi les startups sont-elles appelées à atteindre une certaine maturité pour se positionner comme les meilleurs candidats à une collaboration avec les banques. La gouvernance et la conformité des pratiques des startups au cadre réglementaire sont alors essentielles au rapprochement entre ces deux écosystèmes. Pour Aissatou Djiba Diallo, il faut explorer, en outre, des pistes de solutions visant à faciliter l'interaction entre banques et startups. Elle invite à cet effet les banques à faciliter le processus de collaboration autant que possible grâce à des mécanismes d'accélération.

Proposition de valeur

« *Il est important pour chaque partie de venir à la table des négociations avec une proposition de valeur bien articulée et une analyse de rentabilité solide. Des projections de volumes de transaction et de revenus permettront à tous les interlocuteurs de prioriser les projets et bien définir les ressources ainsi que le temps qui doivent être alloués* », soutient Mme Diallo. De leur côté, les fintechs doivent intégrer dans leur processus les notions de conformité et de respect des règles établies par les régulateurs du secteur et faire en sorte que leurs solutions tiennent compte de ces exigences.

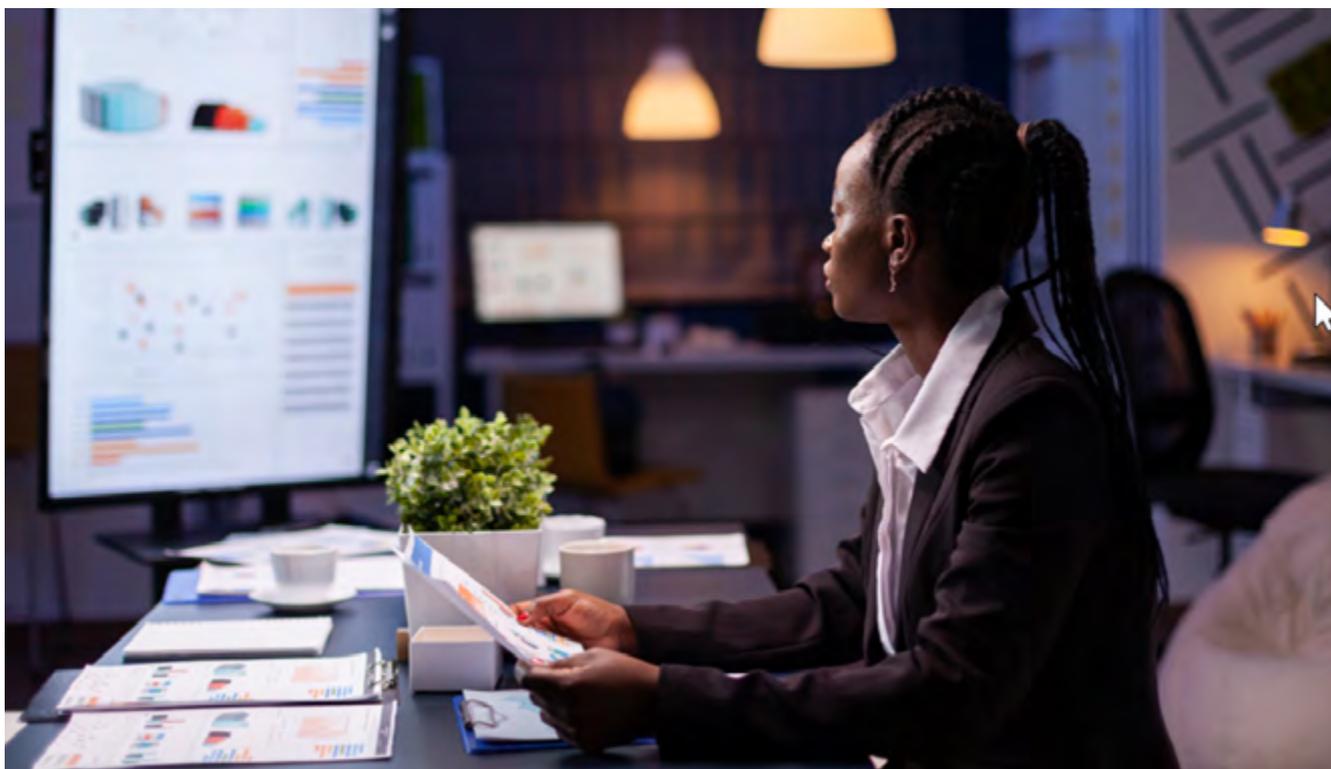
Investissement, intégration de solutions, développement de produits internes, fusion et acquisition... Une panoplie de schémas et de passerelles existe pour mettre en place des collaborations gagnantes-gagnantes entre banques et fintechs. Pour Aissatou Djiba Diallo, « *il est évident qu'à l'avenir, la collaboration, la co-innovation et les co-déploiements sont le meilleur moyen pour les banques et les fintechs de travailler ensemble pour améliorer les services aux clients* ». Cette synergie d'actions devrait contribuer à stimuler l'innovation pour booster le développement socioéconomique du continent.

MICROFINANCES

Les fintech, bras opérationnel de l'innovation

La finance digitale est l'un des secteurs de la finance où la co-crédation de l'innovation s'est le plus exprimée ces vingt dernières années. Loin d'être le fruit d'un hasard, cette dynamique est justifiée par le besoin pressant de l'inclusion financière sur le continent. Presque partout, des millions de personnes sont, depuis longtemps, exclues du circuit traditionnel de la banque. Une tendance en passe d'être renversée, grâce au rapprochement entre établissements financiers et fintechs innovantes.

Souleyman TOBIAS



Férues de l'innovation technologique, les fintechs ont vite imprimé leur marque à la transformation digitale dans le secteur bancaire. Non sans difficultés, elles s'imposent comme des partenaires et interlocuteurs non-négligeables des banques traditionnelles en transformant les obstacles en opportunités. Ces dernières, plutôt bien établies, n'ont pourtant pas réussi à relever à elles seules le défi de l'inclusion financière. Alors que les startups fintechs, elles, mettent les bouchées doubles pour rallier le dernier kilomètre.

Cas de Banking & Financial Technologies (BFT)

C'est dans cette dynamique qu'ont pu fleurir une diversité de technologies financières. A l'instar de Banking & Financial Technologies (BFT) de l'Allemand d'origine camerounaise, Olivier Kouete. Cette fintech s'est vite positionnée comme un bras opérationnel de l'innovation pour des microfinances et d'autres entités gouvernementales, offrant « *un écosystème pour*

dématiser leurs processus, tout en tenant compte des réalités socioculturelles qui caractérisent chaque type de marchés », confie Olivier Kouete à Cio Mag.

Avec ses équipes, il a initié des solutions répondant aux contraintes spécifiques à des endroits reculés du continent : « *Nous avons conçu nos solutions en tenant compte du contexte socioculturel et infrastructurel de l'Afrique. Vous avez les obstacles liés par exemple aux coupures d'électricité, de réseau dans les zones reculées* », explique-t-il.

Concrètement, BFT propose aux institutions financières de digitaliser leurs processus et de les embarquer sur un Terminal de paiement électronique (TPE). Des outils focalisés sur la mobilité afin d'atteindre les populations dans les coins les plus éloignés des agences bancaires. L'idée étant de lever le frein du dernier kilomètre par l'établissement d'un pont numérique et social entre les clients et les banques. Que ce soit



Olivier Kouete,

Directeur général et cofondateur de la fintech BFT

la collecte journalière ou l'épargne à vue, BFT a révolutionné l'interaction entre des banques et leurs clients. L'un des services régulièrement sollicités par ces derniers en Afrique est le crédit. Pour les microfinances, ce service est d'ailleurs l'un des plus demandés par les souscripteurs, généralement pour les activités commerciales. A ce niveau également, BFT a su lever la barrière du temps d'attente ou des démarches interminables.

« Avec notre plateforme, nous mettons directement le crédit sur place en cas de besoin pour le client qui épargne. Toute l'instruction du dossier du crédit se fait sur place sans que l'agent collecteur n'ait besoin de faire des aller-retours en agence », poursuit l'entrepreneur.

Synergie

Le co-fondateur de BFT aime à dire que les fintechs ne sont pas concurrentes des banques ou des microfinances. Au contraire, elles participent à une éducation financière qui, au bout du compte, permet aux populations exclues des mécanismes conventionnels de s'inclure dans les services financiers.

Si le numérique facilite l'accès aux services financiers pour les populations, elle permet aussi aux établissements financiers d'optimiser leurs services. Aussi BFT aide-t-elle les banques à identifier les personnes à risque lors de la demande de crédit ou encore celles qui sont en retard de paiement. Ce faisant, elle

donne à ses partenaires la possibilité de se concentrer sur les crédits en souffrance ou les clients ayant besoin d'un suivi pour rembourser un prêt.

Du Togo au Sénégal, en passant par le Bénin et le Burkina Faso, BFT a revendiqué, il y a deux ans de cela, le traitement d'un flux financier de 150 milliards d'épargnes, tous clients confondus via sa plateforme. Pour Olivier Kouete, ce résultat signifie que les banques et les fintechs sont appelées à travailler ensemble. Ce d'autant plus que ces acteurs du secteur financier ont certains défis en commun.

L'éducation financière notamment, reste un challenge à relever en synergie. Car, soutient le CEO de BFT, les personnes non-incluses dans le circuit financier sont de potentiels clients pour les banques. D'un autre point de vue, lorsqu'une fintech doit déployer des solutions de paiement, elle est obligée d'obtenir la garantie d'un établissement financier ! Dans ce contexte, Banking & Financial Technologies se donne pour mission de sensibiliser les grands groupes sur la collaboration avec les jeunes entreprises d'innovation. Recharger à co-créer l'innovation serait une cause de retard aux conséquences fâcheuses sur l'inclusion financière.

« Aujourd'hui, on parle beaucoup de digitalisation et d'inclusion financière. Mais il y a encore des acteurs de la finance qui ne savent pas par où commencer cette digitalisation, par où répondre aux équations souvent complexes. Or il est très important de se digitaliser. Chaque jour, de nouvelles technologies sont créées et les institutions qui n'iront pas vers la digitalisation sont appelées à disparaître tôt ou tard », analyse Olivier Kouete.

Discipline obligatoire

Quant aux fintechs, elles se doivent de montrer pattes blanches. De prouver leur capacité à répondre aux besoins des banques qui évoluent dans un environnement rigoureusement réglementé.

Il est évident que plusieurs startups dans la finance digitale connaissent des blocages. De la structuration de leurs entreprises à la capacité réelle de délivrer des solutions viables répondant aux exigences du secteur, les jeunes pousses peuvent se confronter à des difficultés dans leurs démarches pour nouer des partenariats gagnant-gagnant avec les établissements financiers. Ces derniers, même s'ils ont besoin d'exploiter le potentiel des startups au risque de passer à côté d'opportunités commerciales et d'innovations disruptives, ne sous-traiteront pas la fiabilité, la performance et le respect des normes.

Pour avoir voix de chapitre aux côtés de leurs partenaires, les fintechs comme BFT sont encouragées à renforcer la sécurité de leurs solutions dans le respect des cadres réglementaires. Toutes choses ayant pour conséquence la mise en œuvre de technologies capables de transformer véritablement la vie financière des populations mal desservies en prenant en charge toute une palette de services financiers, notamment en matière de prêts, d'épargne et d'assurance.

ALEXIS JOHN AHYEE & EMMA COCHRANE - HEC PARIS : « L'Afrique doit investir dans son propre écosystème pour assurer son autonomie et stimuler son innovation »

Le programme «Challenge+ Afrique» de HEC Paris lancé à Abidjan en 2021, puis Challenge+ Dakar déployé en 2023 dans la capitale Sénégal se donnent pour mission de combler l'écart entre les grandes entreprises, les investisseurs et les startups par l'établissement d'un écosystème dynamique qui soutient la croissance de ces dernières. Dans cette interview, Alexis John Ahyee, Directeur Général HEC Paris Bureau régional Afrique de l'Ouest et Centrale, et Emma Cochrane, Directrice des projets stratégiques à l'Institut d'innovation et d'entrepreneuriat de HEC Paris, expliquent comment ce programme tire parti de son réseau d'intervenants diversifiés pour susciter davantage l'intérêt des fonds d'investissement pour les startups africaines, particulièrement celles de la région francophone.

Anselme AKEKO



Alexis John Ahyee

Directeur Général
HEC Paris Bureau
régional Afrique
de l'Ouest et Centrale

CIO Mag : Qu'est-ce qui a motivé la création du Programme Challenge + Afrique ?

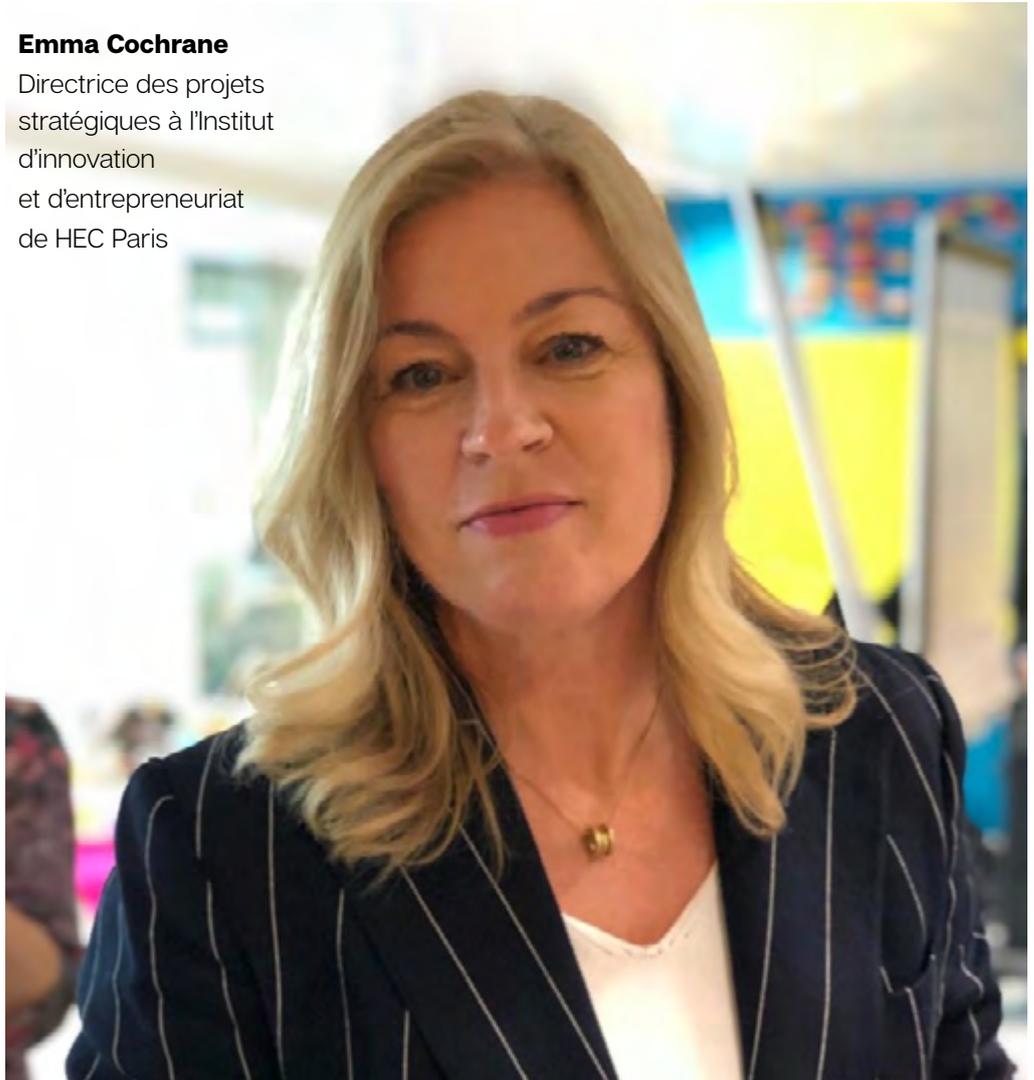
Alexis John Ahyee : Challenge+ est un programme qui existe depuis plus de 30 ans en France, où il a largement fait ses preuves en aidant les entrepreneurs à structurer leurs projets et à accélérer leur développement. Quelques chiffres à l'appui : plus de 900 projets innovants ont été accompagnés, avec 7 introductions en bourse. Son extension en Afrique est portée par la même ambition : agir comme un catalyseur d'innovation afin d'accompagner les porteurs de projets innovants à fort potentiel de croissance, et ainsi maximiser leur impact économique et social localement.

L'un des défis majeurs auxquels font face les entrepreneurs africains réside dans le passage à l'échelle. Beaucoup développent des solutions innovantes, mais peinent à se structurer et à lever des fonds, faute d'un cadre solide. Les investisseurs cherchent des entreprises bien préparées, capables de démontrer leur viabilité et leur potentiel de croissance.

C'est précisément là que Challenge+ intervient : en offrant une formation intensive en gestion, en stratégie et en levée de fonds, et en connectant les entrepreneurs aux bons réseaux d'experts et d'investisseurs. En les aidant à être «ready to invest», nous contribuons à renforcer la confiance des investisseurs et à structurer un écosystème entrepreneurial compétitif.

Emma Cochrane

Directrice des projets stratégiques à l'Institut d'innovation et d'entrepreneuriat de HEC Paris



C. M. : Challenge+ Afrique se positionne comme un accélérateur. En tant qu'institution de formation, pourquoi ne pas avoir opté pour un incubateur de startups ?

Emma Cochrane : Notre approche repose sur un principe fondamental : avant d'intégrer un incubateur, une startup doit être solidement structurée. La formation est la base essentielle avant l'incubation. C'est précisément ce besoin que Challenge+ vient adresser en offrant aux entrepreneurs les fondamentaux nécessaires pour consolider leur projet.

Ce programme constitue la première pierre du parcours entrepreneurial, en dotant les participants des compétences clés en gestion, finance, stratégie et élaboration de business

plan. Grâce à cet apprentissage, ils peuvent bâtir une entreprise pérenne et attractive pour les investisseurs, tout en accélérant leur développement. Une fois ces bases acquises, ils sont mieux préparés pour intégrer un incubateur et passer à l'étape suivante de leur croissance.

C. M. : Quels sont les principaux objectifs de ce programme ?

A. J. A. : Depuis son lancement, Challenge+ a déjà accompagné plus de 120 entrepreneurs à Abidjan et Dakar, avec une ambition forte : bâtir un écosystème entrepreneurial solide et pérenne en Afrique. Plus qu'un simple programme de formation, il se veut un véritable levier pour faire émerger une nouvelle génération de leaders capables de transformer l'économie de notre continent.



Bien que déployé en Côte d'Ivoire et au Sénégal, le programme attire des participants de plusieurs pays, comme le Mali, le Gabon, le Maroc ou encore le Bénin, illustrant son rayonnement régional.

L'objectif est aussi de structurer un écosystème solide en s'appuyant sur un réseau actif de mentors, d'experts, de partenaires et d'investisseurs, indispensable pour stimuler l'innovation, accompagner la croissance des startups et générer un impact durable sur le continent.

C. M. : En tant qu'institution de formation aux métiers du commerce et de gestion, quelle est votre approche de l'open innovation ?

E. C. : L'Open Innovation est au cœur de notre pédagogie et repose sur une approche fondée sur l'échange, l'expérimentation et la collaboration. Notre objectif est de structurer un écosystème dynamique en connectant les startups aux investisseurs et aux grandes entreprises, aussi bien en France qu'en Afrique.

Dans cette dynamique, notre programme Challenge+ Afrique, lancé à Abidjan en 2021, accompagne les entrepreneurs désireux d'accélérer le développement de leurs projets sur le continent. Chaque année, nous organisons un Demo Day, moment clé où les participants de la cohorte en cours confrontent leurs projets au regard d'experts, d'investisseurs et d'acteurs clés de l'écosystème. Cet exercice leur permet de tester leurs idées, d'affiner leur modèle économique et de renforcer leur attractivité auprès des financeurs et partenaires stratégiques.

Notre approche repose également sur une logique de coopération étroite avec les acteurs locaux afin de favoriser l'émergence d'un écosystème propice à l'innovation. Au Sénégal, où Challenge+ a été lancé en octobre 2023, nous travaillons en partenariat avec la Délégation Générale à l'Entrepreneuriat Rapide des Femmes et des Jeunes (DER/FJ) pour accompagner les entrepreneurs et renforcer les synergies entre startups, institutions et investisseurs. En France, notre incubateur, situé à Station F, s'appuie sur un réseau de plus de 1 400 experts, facilitant ainsi les connexions entre les écosystèmes entrepreneuriaux internationaux.

L'impact de cette approche repose également sur la mobilisation d'un réseau d'intervenants diversifiés. Nos formations sont animées par des professeurs d'HEC Paris, qui dispensent leurs cours à Abidjan et à

Dakar, mais aussi par des Alumni et des entrepreneurs-experts africains ayant une connaissance fine des réalités locales et des besoins du terrain. Cette diversité d'intervenants est essentielle pour offrir aux entrepreneurs des perspectives variées et des conseils directement applicables à leurs projets.

Enfin, pour structurer leur réflexion et maximiser leur potentiel d'innovation, nous nous appuyons sur des méthodologies éprouvées, telles qu'Odyssey 3.14, développée par notre École. Cet outil permet aux entrepreneurs de bâtir des stratégies innovantes en repensant leur offre de valeur, leur architecture de création et leur modèle de monétisation. Il constitue un levier essentiel pour renforcer la compétitivité des startups et leur permettre de s'adapter aux spécificités des marchés africains.

C. M. : Quelle analyse faites-vous du niveau de maturité des startups africaines ?

A. J. A. : Nous observons des dynamiques contrastées selon les secteurs et les régions. Les fintechs et les startups spécialisées dans les solutions environnementales affichent une certaine maturité, avec une Afrique francophone qui progresse et comble progressivement son retard par rapport aux écosystèmes anglophones. Ces jeunes entreprises démontrent une bonne compréhension des enjeux locaux et conçoivent des innovations adaptées aux réalités de leurs marchés.

Toutefois, leur capacité à établir des collaborations fructueuses avec les entreprises peut représenter un défi. Le manque de structuration de certains processus internes peut rendre plus complexe leur intégration dans des chaînes de valeur plus larges. De leur côté, les grandes entreprises peuvent se montrer prudentes à collaborer avec de jeunes pousses, souvent en raison d'inquiétudes liées à la stabilité et à la pérennité des startups. Cette méfiance limite l'impact potentiel des innovations développées, tout en freinant l'émergence d'écosystèmes plus intégrés.

E. C. : Il est donc essentiel de créer un environnement propice aux synergies, en accompagnant les entrepreneurs dans la structuration de leur offre et dans la mise en place de modèles de collaboration adaptés aux attentes des entreprises établies. C'est précisément dans cette optique qu'HEC Paris intervient, en leur fournissant des outils et des méthodologies pour renforcer leur structuration et développer une approche plus stratégique des partenariats avec les grands groupes.



C. M. : Les difficultés d'accès au financement restent l'un des plus grands défis des startups africaines. Comment contribuez-vous à combler ce déficit ?

A. J. A. : L'accès au financement reste un défi majeur pour les startups en Afrique, en raison d'un contexte économique mondial marqué par des incertitudes qui incitent à la prudence. Sur le continent, les jeunes pousses ont levé au total 2,2 milliards de dollars en 2024, enregistrant une baisse de 25% par rapport à 2023. Mais ne cédon pas au pessimisme : 2024 est une année de transformations. Des secteurs comme la fintech, la tech climatique ou encore la e-santé gagnent du terrain, de nouveaux marchés émergent, et l'appétit des investisseurs, bien qu'atténué, demeure présent.

Si, historiquement, les financements étaient principalement concentrés en Afrique anglophone, avec des hubs comme le Kenya et le Nigeria, un rééquilibrage progressif s'opère en faveur de l'Afrique de l'Ouest, notamment francophone. En 2024, cette région est devenue la deuxième zone la plus financée, avec 587 millions de dollars levés, et des marchés émergents comme la Côte d'Ivoire et le Bénin qui commencent à se structurer.

Chez HEC Paris, nous avons pleinement conscience de la nécessité de susciter davantage l'intérêt des fonds d'investissement dans la région francophone. Le lancement de Challenge+ sur le continent africain traduit notre ambition. Pendant huit mois, les entrepreneurs y bénéficient d'un accompagnement intensif leur permettant d'acquérir des compétences en gestion, stratégie et levée de fonds, afin de mieux structurer leur entreprise et de se positionner face aux investisseurs. Plusieurs startups ayant suivi Challenge+ ont déjà réussi à lever des fonds.

Cependant, l'enjeu dépasse la formation des entrepreneurs : il est crucial d'attirer plus de capitaux, notamment locaux. En 2024, près de 90% du capital-risque injecté dans les startups africaines provenaient de fonds étrangers, principalement des États-Unis, du Royaume-Uni et du Japon. Ce déséquilibre limite les opportunités pour les startups francophones, qui peinent à lever des fonds pour accélérer leur développement et s'internationaliser. Pour inverser cette tendance, nous travaillons à renforcer les connexions entre startups et investisseurs à travers des événements dédiés et un réseau structuré d'Alumni et de partenaires. Par ailleurs, un dialogue avec les acteurs publics est indispensable pour assouplir certaines contraintes réglementaires et créer

un environnement plus favorable à l'investissement local. L'Afrique doit investir dans son propre écosystème pour assurer son autonomie et stimuler son innovation.

BIOGRAPHIES

Alexis John Ahyee

Au poste de Directeur Général du Bureau Afrique de l'Ouest et Centrale de HEC Paris, Alexis John Ahyee pilote la stratégie de développement de l'École sur le continent, en lien étroit avec les institutions publiques, les grandes entreprises, les fondations et les talents en devenir. Avec une double culture institutionnelle et entrepreneuriale, il est reconnu pour sa capacité à bâtir des ponts entre l'enseignement supérieur, les dynamiques économiques et les enjeux sociétaux. Son engagement s'inscrit dans une vision ambitieuse : contribuer activement à l'émergence d'un leadership africain éclairé, ancré dans l'excellence académique, l'innovation pédagogique et l'impact durable. Convaincu que l'éducation est un moteur de transformation systémique, Alexis intervient régulièrement sur les questions liées à la formation continue des cadres, à l'entrepreneuriat, à la jeunesse et à l'avenir du travail en Afrique. Il œuvre également à créer des passerelles concrètes entre la jeunesse africaine et les écosystèmes internationaux d'opportunités, dans une perspective de coopération équitable et de rayonnement global.

Emma Cochrane

Après une carrière dans les technologies dans le secteur du tourisme, Emma a occupé différents postes à HEC Paris, d'abord dans la branche de l'Executive Education, puis à l'Institut de l'innovation et de l'entrepreneuriat d'HEC. Actuellement directrice des projets stratégiques, elle dirige l'internationalisation de l'Institut dans le but de créer un écosystème international autour de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Elle développe des programmes à l'étranger, des partenariats avec des gouvernements étrangers, des incubateurs et des programmes d'échange pour les étudiants et les startups. Elle est également très engagée en faveur de l'entrepreneuriat féminin et du leadership des femmes en général.

EUROPE-AFRIQUE

UM6P s'installe à STATION F et lance la première cohorte du programme NextAfrica

C'est un événement marquant pour l'écosystème des startups marocaines et françaises. Le jeudi 27 février 2025 à Paris, l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P) du Maroc a inauguré officiellement son installation à Station F en France. Cette cérémonie était l'occasion de découvrir la première cohorte du programme NextAfrica porté par l'UM6P à Station F.

Anselme AKEKO



L'UM6P concrétise son implantation à Station F, le plus grand campus de startups au monde. Avec cette implantation, sous le thème *"Innover ensemble : un pont entre l'Europe et l'Afrique pour transformer le futur"*, l'UM6P renforce son rôle de passerelle stratégique entre l'Afrique et l'Europe en matière d'innovation et d'entrepreneuriat. Bien au-delà d'une simple présence institutionnelle, l'UM6P s'inscrit dans une dynamique de collaboration, de partage de savoir et de co-création, connectant les écosystèmes africains et européens autour d'une ambition commune.

NextAfrica

L'événement du 27 février a également été l'occasion de présenter l'initiative NextAfrica, premier programme transcontinental d'accélération Europe-Afrique. Dédié aux secteurs de la Greentech, de l'AgriTech et de la HealthTech, NextAfrica propose une approche hybride combinant immersion à Station F et accès aux infrastructures de l'UM6P au Maroc pour développer, tester et structurer leurs innovations.



Les startups du NextAfrica profiteront d'une immersion ouverte sur l'Europe ancrée dans un hub d'innovation africain.

La première cohorte de NextAfrica est composée de douze startups prometteuses issues des deux continents. Celles-ci se répartissent en deux verticales : HealthTech, représentée par les startups Pelican Health, SenseBiotek, VG2D Pharma, Inn'Pulse, NeuralTek, BlocReg Solutions, iAvicenne et Rosetta Omics ; et AgriTech, représentée par Sand to Green, ISTYA, AgroSfer et IrWise.

« Pendant six mois, les startups sélectionnées bénéficieront d'un environnement entrepreneurial de pointe à Station F, tout en ayant accès aux infrastructures technologiques avancées de l'UM6P via StartGate, son campus dédié aux startups », souligne le communiqué de l'inauguration, ajoutant que ces startups seront également accompagnées par un réseau de mentors africains et européens, ainsi que par des mises en relation stratégiques avec des investisseurs et des partenaires industriels.

Levier de transformation

Intervenant à cette occasion, Fahd Benkirane, Directeur général de l'UM6P France a déclaré que NextAfrica reflète l'ambition l'université marocaine de créer un écosystème où startups africaines et européennes collaborent, innovent et grandissent ensemble.

Puis d'ajouter : « Grâce à notre présence à Station F et à l'ancrage de l'UM6P en Afrique, nous offrons aux entrepreneurs un cadre unique pour accélérer leur développement et relever les défis technologiques et sociétaux de demain. Bien plus qu'un programme d'accélération, NextAfrica est un levier de transformation qui connecte talents, investisseurs et industriels pour bâtir des solutions durables et impactantes. »

Dans cette dynamique, UM6P Ventures établira également sa présence à Station F, facilitant ainsi l'accès au financement pour les startups et créant des synergies entre les écosystèmes de capital-risque européens et africains.

« En alternant entre Station F et StartGate, les startups profiteront d'une double immersion : ouverture sur l'Europe et ancrage dans un hub d'innovation africain. Cette initiative traduit la vision de l'UM6P : connecter talents, infrastructures et capitaux pour faire émerger les prochaines scale-ups technologiques africaines. L'objectif dépasse l'accompagnement : il s'agit de créer les conditions pour valider leur technologie, accélérer leur mise sur le marché et lever les fonds nécessaires afin de scaler et atteindre des milestones clés en développement et de traction », a souligné Yassine Laghzioui, Directeur de l'Entrepreneuriat et Venturing UM6P et CEO UM6P Ventures.

COULIBALY STÉPHANE KOUNANDI - COTE D'IVOIRE : « La loi Startup Act ouvre le champ à la collaboration entre les startups, le secteur privé et les investisseurs étrangers »

Coulibaly Stéphane Kounandi, Directeur de l'Innovation, des Startups et du Secteur privé au Ministère de la Transition Numérique et de la Digitalisation (MTND), détaille dans cette interview les grands chantiers du gouvernement ivoirien pour encourager la co-crédation entre startups, investisseurs et entreprises. Il expose également sa vision pour faire émerger des champions nationaux.

Anselme AKEKO



Coulibaly Stéphane Kounandi

Directeur de l'Innovation, des Startups et du
Secteur privé au Ministère de la Transition
Numérique et de la Digitalisation (MTND)

CIO Mag : Comment se matérialise le concept d'open innovation au niveau du ministère de la Transition numérique et de la Digitalisation ?

Coulibaly Stéphane Kounandi : Pour nous, il est essentiel de créer un cadre favorisant la synergie entre startups, recherche, entreprises privées et débouchés économiques. Il ne suffit pas d'innover, encore faut-il que ces innovations trouvent un marché. Le rôle de l'État est donc d'instaurer les conditions propices au développement de l'open innovation, en impliquant tous les acteurs clés et en leur offrant de véritables opportunités.

Il s'agit d'ouvrir le marché de l'innovation et de permettre à chacun d'y contribuer. Cela inclut aussi la facilitation de l'accès aux infrastructures technologiques pour les talents les moins favorisés, afin qu'ils puissent concrétiser leurs idées.

C. M. : Parlant d'acteurs, à qui faites-vous allusion ?

C. S. K. : Ils regroupent l'ensemble de l'écosystème. En premier lieu, la jeunesse, qui est notre principal atout comparé aux autres continents. L'Afrique regorge de jeunes dynamiques, créatifs et innovants. Il est donc primordial de leur offrir un encadrement via des programmes de formation, notamment pour les étudiants et jeunes entrepreneurs qui se lancent dans la création de startups.

Le secteur privé est également un pilier majeur, qu'il s'agisse des PME ou des entreprises bien établies. Enfin, l'implication de l'administration publique est cruciale, tout comme les partenariats avec des instituts de recherche et des universités, qu'ils soient nationaux ou

W E V R E T N

étrangers, afin d'enrichir l'open innovation en Côte d'Ivoire.

C. M. : Des structures de l'Etat, qu'en attendez-vous en matière d'innovation ?

C. S. K. : Notre ministère a une mission transversale : il joue un rôle d'accélérateur de la transformation numérique de l'économie ivoirienne, tous secteurs confondus. À ce titre, nous avons récemment présenté les stratégies nationales d'intelligence artificielle et de gouvernance des données.

L'un des premiers projets pilotes de cette stratégie concernera l'agriculture. Nous allons développer des innovations pour répondre aux défis du secteur. Par la suite, nous nous attaquerons aux domaines de la santé, de l'éducation, de la fonction publique et de l'économie verte.

Notre rôle est de favoriser la collaboration avec les ministères concernés. Nous avons déjà reçu un accueil enthousiaste du ministère de l'Agriculture, qui est prêt à s'engager pleinement dans cette dynamique de co-création. Nous adopterons la même approche avec les ministères de la Santé et de l'Éducation nationale pour les autres applications de l'IA, avant d'étendre l'initiative à l'ensemble des secteurs.

C. M. : Quid de l'entrepreneuriat technologique ? Que fait le MTND pour dynamiser cet écosystème ?

C.S.K. : Nous travaillons sur plusieurs fronts pour structurer l'écosystème des startups, notamment à travers le Programme d'Accompagnement et de Développement des Startups (PADS), qui repose sur cinq axes stratégiques :

Le cadre réglementaire et législatif : la loi Startup Act, adoptée l'an dernier, et le décret validé récemment sur le Comité de labellisation offrent aux startups un cadre juridique structuré. Elles bénéficient ainsi de mesures d'accompagnement, d'exonérations et d'avantages qui favorisent leur développement.

Le financement : nous mettons en place un fonds d'innovation, qui interviendra à trois niveaux :

- Pour les startups en phase d'idéation, nous prévoyons des subventions pouvant aller jusqu'à 5 millions de FCFA pour les aider à concrétiser leurs idées.

- Pour celles en phase de croissance, nous proposerons un prêt d'honneur à taux zéro, leur permettant d'accélérer leur développement sans contrainte financière excessive.

- Enfin, pour les startups matures cherchant à s'étendre, nous établirons un fonds de garantie afin de faciliter leur accès aux financements bancaires.

La formation : nous avons constaté que de nombreux entrepreneurs manquent de structuration, notamment pour lever des fonds ou formaliser leurs activités. Pour y remédier, nous lançons **Hub Ivoire Tech**, un campus de formation dédié aux startups. Ce guichet unique leur offrira un accompagnement administratif et technique tout en les immergeant dans un environnement propice à l'innovation.

La mise en relation : aujourd'hui, nous ne disposons pas d'un annuaire centralisé des startups. Nous travaillons donc sur une plateforme digitale permettant de référencer les startups, de gérer leur labellisation et de favoriser les interactions avec les investisseurs, incubateurs et institutions publiques.

La promotion : il est essentiel de donner de la visibilité à nos startups à l'échelle nationale et internationale. C'est dans ce cadre que nous organiserons le **Forum Ivoire Tech, du 9 au 11 juillet 2025 au Sofitel Hôtel Ivoire**. Cet événement, appelé à devenir un rendez-vous incontournable, sera une vitrine pour notre écosystème et nos talents.

C. M. : En février dernier, le MTND a envoyé dix startups à la Silicon Valley. Quels sont les objectifs de cette expédition ?

C. S. K. : Nous avons collaboré avec un groupe privé qui souhaitait connecter notre écosystème à celui de la Silicon Valley. L'initiative a été un succès. Les startups ont eu l'opportunité de présenter leurs projets à des

”

investisseurs américains et de s'inspirer des modèles entrepreneuriaux qui ont fait leurs preuves.

L'objectif était de leur montrer qu'il est possible d'aspirer à un développement international. Les startups ont ainsi pu bénéficier de conseils stratégiques et nouer des contacts précieux pour accélérer leur croissance. Cette mission a également permis de promouvoir l'écosystème ivoirien auprès d'investisseurs étrangers, certains ayant déjà manifesté leur intérêt pour notre forum.

C. M. : A propos de startups, quelle analyse faites-vous de leurs niveaux de connaissance du marché et de collaboration avec les entreprises ?

C. S. K. : Il est essentiel que le tissu économique soit plus dynamique et collaboratif. Les startups doivent être perçues comme des partenaires de confiance, capables d'apporter des solutions innovantes aux grandes entreprises. Elles constituent la première brique de la R&D des entreprises les plus établies et doivent être soutenues en tant que telles.

Il est important de rappeler que les plus grandes capitalisations boursières mondiales proviennent d'anciennes startups. Dès aujourd'hui, nous devons investir dans nos futurs champions nationaux. Au-delà des financements, leur premier levier de croissance reste l'accès au marché, qu'il soit public ou privé. C'est pourquoi nous encourageons une implication active des entreprises et des institutions publiques dans le soutien aux startups ivoiriennes.

C. M. : Dans quelle mesure la loi Start-up Act contribue-t-elle à concrétiser cette vision ?

C. S. K. : La Startup Act apporte une structure claire grâce à un label officiel. Elle permet d'identifier précisément les startups existantes, leurs secteurs d'activité, leur niveau de développement et leurs besoins en financement. Ce processus renforce leur visibilité auprès des investisseurs et favorise les synergies entre startups, entreprises et acteurs internationaux. C'est une avancée majeure pour la structuration et la croissance de notre écosystème.

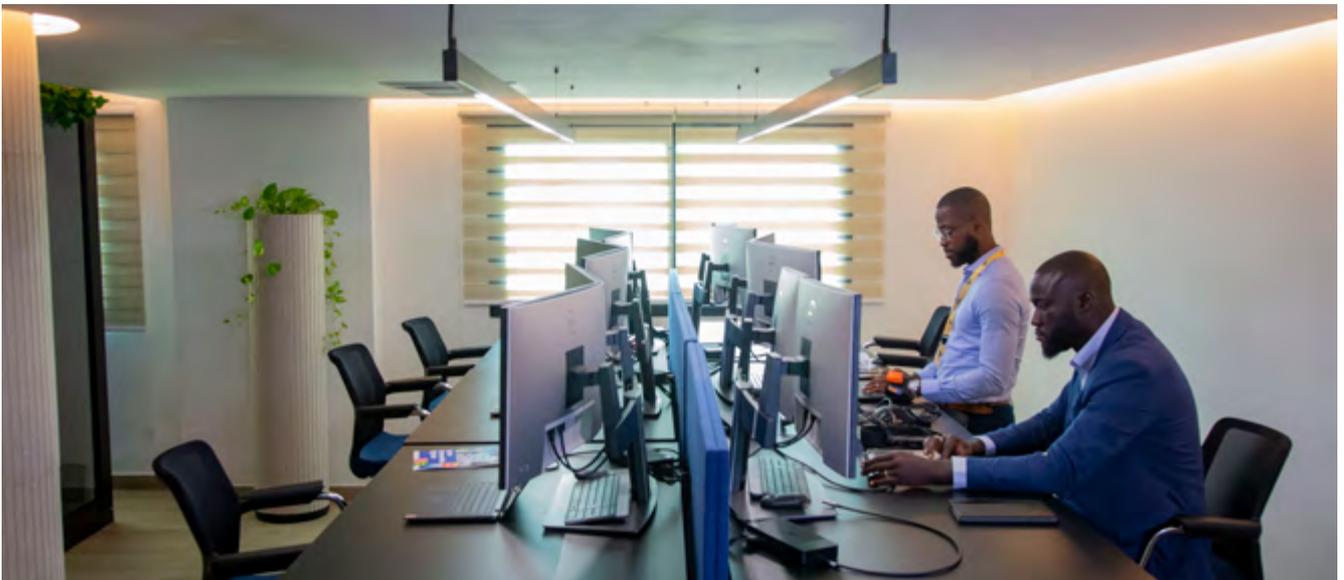


LOGISTIQUE ET TRANSPORTS

Gros plan sur un modèle de co-crédation adapté aux défis du secteur

Un an après le lancement de Yiri, Centre d'innovation régional d'Africa Global Logistics (AGL) en Côte d'Ivoire, Fatou Diomandé explique comment cette plateforme contribue à développer des synergies opérationnelles fortes avec les startups dans le secteur de la logistique et des transports.

Anselme AKEKO



Centre d'innovation Yiri. Crédit photo AGL

L'open innovation favorise la co-crédation entre différents acteurs de l'écosystème pour développer des solutions adaptées aux besoins spécifiques du marché africain. Dans le secteur de la logistique et des transports, cela permet de rester à la pointe de la technologie en adoptant des solutions disruptives telles que l'intelligence artificielle, le Big data et la robotisation, qui impactent significativement les activités par l'optimisation des opérations, la réduction des coûts et l'amélioration de l'efficacité des chaînes d'approvisionnement. C'est ce que souligne la responsable du Centre d'Innovation d'Africa Global Logistics en Côte d'Ivoire, Fatou Diomandé.

Selon elle, AGL, en tant qu'opérateur du transport et de la logistique, place la collaboration au centre de ses actions en créant des synergies entre startups, universités, collaborateurs, clients, institutions, associations et incubateurs.

« Pour cela, nous avons lancé Yiri, un accélérateur dédié aux startups de notre secteur. Cette plateforme leur offre accès à notre expertise, nos infrastructures et notre réseau afin d'accélérer leur

croissance. En retour, nous intégrons ces solutions innovantes à nos opérations selon leur performance durant le programme », explique-t-elle.

Positionnement

La création de Yiri résulte d'une dynamique de co-construction impliquant divers acteurs de l'écosystème de l'innovation en Côte d'Ivoire et en Afrique de l'Ouest. Cette démarche a débuté par une collaboration étroite entre AGL et des partenaires stratégiques tels que le Consortium des startups ivoiriennes (CI20), partie prenante depuis les prémices du projet.

« Le partenariat entre AGL et le CI20, signé en mai 2024, illustre parfaitement cette collaboration fructueuse. Le CI20, qui fédère les meilleures startups ivoiriennes et représente leur voix, joue un rôle clé dans l'écosystème d'innovation en Côte d'Ivoire en promouvant les solutions technologiques locales », précise la responsable du centre.

Contrairement aux incubateurs qui accompagnent les premières étapes de développement des startups, AGL choisit



le modèle d'accélérateur de startups pour faire croître celles ayant déjà validé leur business model et prêtes à passer à l'échelle supérieure.

Experte en entrepreneuriat et innovation, Fatou Diomandé soutient que ce positionnement permet à AGL de collaborer avec des startups plus matures, capables de proposer des solutions innovantes adaptées aux défis du secteur de la logistique et du transport.

« Le modèle d'accélérateur offre également à AGL l'opportunité de créer des synergies opérationnelles fortes avec ces startups, en testant de nouvelles technologies et en développant des projets pilotes concrets. Cette approche favorise l'innovation ouverte et la co-création, tout en réduisant les risques et les coûts liés à la recherche et au développement internes. »

Bien qu'il ne soit pas un incubateur, Yiri a lancé *X Incubation*, un programme dédié aux projets en phase d'idéation.

Une initiative permettant d'explorer et de soutenir des concepts moins matures en tirant profit de toutes les ressources nécessaires pour transformer ces idées en solutions viables. Cette initiative permet également de soutenir les efforts du gouvernement auprès des jeunes.

Missions

En Afrique de l'Ouest, Yiri se donne pour mission d'encourager la créativité en offrant un environnement propice à l'exploration de nouvelles idées. Le centre vise également à stimuler

l'innovation en favorisant le développement de solutions, produits et services innovants. En outre, Yiri entend contribuer à la croissance économique en générant de nouvelles sources de revenus et en optimisant celles existantes.

La responsable du centre souligne qu'à la fin du programme, les startups accompagnées ont la possibilité de signer des partenariats stratégiques avec AGL et d'accéder à des investisseurs potentiels, tant en Afrique qu'à l'international. En plus, Yiri organise des journées portes ouvertes, des afterwork et des conférences permettant aux différents acteurs de l'écosystème de se rencontrer et d'échanger autour des sujets qui les animent. Ces événements sont destinés à favoriser les synergies et les collaborations entre les startups, les entreprises et les investisseurs, en créant des opportunités de networking et de co-création.

« Yiri propose également des sessions de coaching et de mentorat pour les startups, animées par des experts. Ces sessions permettent aux startups de bénéficier de conseils personnalisés et de développer leurs compétences en matière de gestion, de financement et de développement de produits. En facilitant l'accès à des ressources et à des connaissances spécialisées, Yiri aide les startups à se préparer pour attirer des investisseurs et à réussir sur le marché », ajoute Fatou Diomandé.

Pour elle, cette approche renforce la compétitivité des entreprises locales et crée de nouvelles opportunités économiques : *« Le centre d'innovation joue un rôle clé dans l'accompagnement des entrepreneurs en accueillant et co-créant avec des startups prometteuses. Grâce à un suivi personnalisé et à la facilitation de partenariats stratégiques, Yiri aide ces jeunes entreprises à structurer leurs projets et à réussir sur le marché. »*

Sur le marché local et régional, la responsable du Centre d'innovation d'AGL en Côte d'Ivoire pense que les startups ivoiriennes affichent une maturité croissante, tant dans leur connaissance que dans leur capacité à collaborer avec les entreprises. Et c'est dans le but de renforcer ces synergies que l'opérateur en logistique a lancé un programme *« inédit »* en se positionnant comme client de ses startups, *« une approche novatrice qui n'existait pas lors du lancement de Yiri »*.

De façon plus concrète, Yiri constitue un véritable terrain d'expérimentation grâce aux POC (Proof of Concept) réalisés avec AGL, permettant à ce dernier de devenir client des startups lorsque cela est pertinent.

Accélérer

Afin de garantir un déploiement à grande échelle des technologies disruptives et remédier à la difficulté d'accès au financement, Yiri offre à ses startups le programme *Accélérer*. Dédié aux startups en phase d'accélération, ce programme accompagne celles qui développent des solutions

technologiques dans des secteurs clés comme la logistique, le transport et le digital. Ce programme offre du coaching par des experts, des formations et des événements au sein du hub d'innovation Yiri à Abidjan.

Fatou Diomandé fait remarquer qu'au-delà du soutien aux startups en amorçage ou en croissance, *Accelerate* favorise les collaborations avec AGL pour co-développer des solutions innovantes adaptées aux besoins du marché. AGL envisage également des options d'investissement direct dans certaines startups prometteuses.

« Bilan positif »

Depuis sa création, le centre Yiri a abrité plus de 15 événements avec des participants désireux d'exploiter le numérique pour dynamiser le secteur de la logistique et du transport ainsi que celui du digital, par leurs idées innovantes et les pratiques de travail agiles qu'ils apportent.

« *Après un lancement des activités le 18 mars 2024, aujourd'hui à tout juste un an, le bilan des activités de Yiri est positif et montre une dynamique de croissance et d'innovation continue* », commente la responsable.

« *Tout d'abord, poursuit-elle, le programme Accelerate a été un succès notable. Avec près de 90 candidatures, sans grande promotion, nous avons ressenti un réel engouement. Nous accompagnons 5 startups, et des POC pertinents sont en cours. Puis, nous avons eu le programme X Incubation, qui a permis à un groupe de jeunes étudiants, à la suite du Hackathon PANGAEA X,*

de structurer leurs projets et d'aboutir à un POC en cours au sein d'une des filiales du groupe. La jeune startup a également décroché plusieurs contributions avec des acteurs clés qui leur permettront de poursuivre le développement de leur solution.»

« *Nous allons poursuivre sur cette lancée, avec les deuxièmes éditions de nos programmes tout en proposant un tout nouveau programme pour la fin d'année 2025. Nous allons également continuer à proposer des événements impactants avec des speakers reconnus dans leurs secteurs d'activités* », conclut la responsable du Centre d'innovation d'AGL en Côte d'Ivoire, Fatou Diomandé.

Biographie de Fatou Diomandé

Responsable de Yiri, Fatou Diomandé est une experte en entrepreneuriat et innovation, spécialisée dans la gestion stratégique et opérationnelle de projets complexes. Elle a notamment supervisé la création du Centre d'Innovation en moins d'un an, un accomplissement marquant. Diplômée d'un Master en Management de Projets (IAE Gustave Eiffel) et d'un Master en Finance d'Entreprises (ITESCIA), elle allie vision stratégique et exécution rigoureuse. Avec une expérience en gestion de projets digitaux et en change management, elle a dirigé plusieurs initiatives majeures, modernisant les services publics et mobilisant divers acteurs. Lauréate de concours d'innovation, elle s'est distinguée par sa créativité et son leadership. Animée par une approche axée sur l'impact, Fatou transforme les stratégies en résultats concrets, contribuant activement à l'évolution des organisations et des talents.

Technologies clés du secteur des transports et de la logistique

Les technologies cibles pour l'innovation dans le secteur des transports et de la logistique sont variées et visent à améliorer l'efficacité, la durabilité et la sécurité des opérations. Voici quelques-unes des principales technologies identifiées :

Internet des objets (IoT) : L'IoT joue un rôle crucial dans la transformation du secteur des transports et de la logistique. En intégrant des capteurs et des dispositifs connectés, l'IoT permet de collecter et d'analyser des données en temps réel sur divers aspects des opérations logistiques. Par exemple, les capteurs IoT peuvent mesurer la température, l'humidité et les chocs subis par les marchandises pendant le transport, assurant ainsi une meilleure traçabilité et une gestion optimale des conditions de stockage. De plus, l'IoT facilite le suivi en temps réel des véhicules et des cargaisons, permettant une gestion plus efficace des itinéraires et une réduction des délais de livraison. L'IoT peut également être utilisé pour la gestion autonome des routes et du trafic, la surveillance des infrastructures et la prévention des

catastrophes naturelles, contribuant ainsi à améliorer la sécurité et l'efficacité des opérations.

Intelligence artificielle (IA) : L'IA est une autre technologie clé qui révolutionne le secteur des transports et de la logistique. En utilisant des algorithmes avancés et des techniques d'apprentissage automatique, l'IA permet d'optimiser les opérations logistiques de manière significative. Par exemple, l'IA peut être utilisée pour prévoir la demande future, optimiser la gestion des stocks et améliorer la planification des itinéraires.

Les systèmes d'IA peuvent analyser de grandes quantités de données pour identifier des schémas et des tendances, permettant ainsi aux entreprises de prendre des décisions plus éclairées et de réagir rapidement aux changements du marché. De plus, l'IA peut être utilisée pour automatiser des tâches répétitives et complexes, réduisant ainsi les coûts opérationnels et augmentant l'efficacité globale.

Fatou Diomandé

MÉDÉA DEGBE - BENIN BUSINESS ANGELS NETWORK : Avec le BBAN, « nous avons fondamentalement changé la destinée des entreprises »

De l'idéation au business plan, de la forme juridique aux démarches de création d'entreprise puis au démarrage effectif de leurs activités, les startups sont généralement confrontées au besoin crucial du financement. Entre incubateurs, accélérateurs et investisseurs, les mécanismes existent pour accompagner ces jeunes pousses. Au Bénin, c'est le Benin Business Angels Network qui joue ce rôle. Nous avons rencontré Médéa Degbe, cofondateur et le Président du BBAN pour un tour d'horizon. Interview.

Michaël TCHOKPODO



Médéa DEGBE

Cofondateur et président
de Benin Business
Angels Network

CIO Mag : Quelle est la genèse du Benin Business Angels Network ?

Médéa DEGBE : Mon aventure dans l'accompagnement de l'écosystème a vraiment commencé lorsque j'ai rencontré Senam Beheton, le fondateur d'Etrilabs en 2015. J'ai très rapidement été impliqué dans l'accompagnement de quelques startups. Invariablement, la question du financement des ambitions revenait sans solution immédiate ni même d'un cadre facile permettant de lever des fonds.

Le financement traditionnel par les banques n'était ni adéquat, ni envisageable pour les startups et aucun outil n'existait à l'horizon pour permettre aux entrepreneurs de lever les fonds dont ils ont besoin pour le développement de leurs boîtes.

C'est dans ce cadre que l'idée du BBAN et plus tard celle de Noru capital, s'est imposée à nous. Nous savons qu'il y a de nombreux particuliers dans le pays ou dans la diaspora, qui sont intéressés à financer l'innovation. Nous savons aussi qu'il fallait mettre en place un cadre pour faciliter la rencontre de la demande et de l'offre de financement.

Nous avons partagé l'idée autour de nous et en 2020, nous mettons en place le BBAN avec cofondateurs. Très rapidement, sans effort de communication particulière, une vingtaine d'autres investisseurs se sont joints à nous. Je profite de l'occasion pour saluer l'ensemble de nos membres qui multiplient les efforts pour accompagner les entrepreneurs du Bénin. Je salue aussi mon collègue et cher ami Gislain Sogodandji, le VP de notre réseau, qui a porté cet effort dès le début de l'aventure et qui, à plus d'un titre, l'a rendue possible.

C. M. : Comment vos objectifs de départ s'alignent sur les besoins de l'écosystème startup béninois pour en adresser les réelles problématiques ?

W E V B E T N

M. D. : Nous avons lancé le BBAN pour financer des startups qui sont en phase accélérée de développement et ont besoin d'être accompagnées dans leur croissance. Nous voulions aussi mettre en place et éduquer une collectivité d'investisseurs qui comprennent mieux les besoins des entrepreneurs et peuvent contribuer à la croissance du tissu économique en participant directement au support des jeunes entreprises.

Aujourd'hui, nous avons financé 3 entreprises collectivement et nos membres ont investi, à titre individuel, dans de nombreux autres projets. Ensemble, nous avons financé :

- Ylomi qui forme et met en relation des professionnels et leurs clients. Aujourd'hui, Ylomi permet à des centaines de jeunes d'exercer des emplois dignes auprès de particuliers et d'entreprises
- Fedapay, une fintech qui propose des solutions d'agrégation de paiement et un portefeuille électronique. Il résout le problème névralgique de sous-bancarisation dans notre région et permet à d'autres entreprises de se faire payer plus facilement
- Qualipharm, une entreprise qui produit et commercialise des produits de nutrition infantiles à partir de matières premières locales.

Nous avons changé fondamentalement la destinée des entreprises dans laquelle nous avons investi en leur permettant d'atteindre des échelles plus grandes et de mettre en place un modèle d'affaires pérenne. Notre principal défi pour l'avenir est d'identifier un cadre de partenariat nous permettant de répliquer nos premiers succès et de les mettre à l'échelle.

C. M. : Quels sont vos critères de sélection et quelle est la procédure ?

M. D. : Nous sommes principalement guidés par les intérêts et les secteurs d'activités jugés prometteurs par nos membres. Nous restons ouverts à tous les secteurs d'activités notamment ceux qui tirent l'économie béninoise et qui se développent en considérant les investissements massifs en cours dans le pays.

Nous recherchons des entrepreneurs ambitieux et intègres qui maîtrisent leurs secteurs d'activités et qui peuvent prouver par leurs parcours qu'ils sont en mesure d'exécuter un plan d'affaires ambitieux. Le processus est assez simple. Il suffit de soumettre votre pitch sur notre site web ou

d'envoyer un email à contact@beninangels. Par la suite, nous organisons des appels avec les entrepreneurs.

Le Bénin est particulièrement intéressant parce que le tissu économique se transforme en profondeur. Ce qui dynamise des secteurs traditionnels et crée de nouveaux secteurs, où les entrepreneurs peuvent s'illustrer. La croissance de notre PIB qui dépasse régulièrement le seuil de 6% dans les 10 dernières années prouve que le potentiel est énorme et mérite d'être soutenu.

C. M. : Que proposez-vous aux startups aussi bien en matière d'appui technique que financier pour accélérer l'innovation ?

M. D. : Nous proposons principalement le financement, l'expertise, le temps et le réseau de nos membres. La collaboration avec des structures d'accompagnement ou des fonds d'investissement est justement très pertinente dans le sens qu'il permet de mettre en place un cadre d'appui technique plus large pour couvrir tous les besoins des entreprises.

Notre financement varie typiquement entre 5 et 50 millions de francs Cfa.

C. M. : Quel le modèle économique du BBAN en tant qu'organisation d'appui à l'entrepreneuriat ?

M. D. : Nous sommes un regroupement d'individus qui investissent à titre personnel dans des entreprises. Lorsque nous identifions une entreprise intéressante, nous mettons en place une convention d'investisseurs qui définit nos règles de fonctionnement à l'interne et avec la boîte accompagnée.

Nous ne sommes ni un incubateur ni accélérateur. Cela dit, nous sommes très ouverts à travailler avec des incubateurs, accélérateurs ou autres structures d'accompagnement de la place. Cette collaboration accélère les phases d'identification, de due diligence et permet de répartir le travail de suivi.

Par exemple, le BBAN a co-investi avec Noru Capital dans Qualipharm, une jeune pousse qui fabrique des produits de nutrition infantile. Cette collaboration a facilité de nombreuses étapes de la levée de fonds, et collectivement nous avons investi un montant significatif qui a permis à



l'entreprise d'étendre ses activités et d'accélérer son développement.

C. M. : Comment les entreprises, les startups et les investisseurs façonnent l'avenir de l'innovation au Bénin ?

M. D. : Une économie comme celle du Bénin est faite quasi exclusivement de Très petites et moyennes entreprises (TPME), à quelques exceptions notables près. Les entreprises et les startups créent l'activité économique, créent des biens et services, règlent des problèmes majeurs rencontrés dans le quotidien par leurs pairs et créent de la richesse pour leurs employés, leurs fournisseurs, prestataires et leurs clients. Les entreprises sont donc au cœur du développement d'une nation et le Bénin ne fait pas exception à cette règle.

Quand je prends par exemple la fintech, plusieurs entreprises de la place ont permis la mise en place de solutions qui permettent à leurs clients de collecter plus facilement des paiements et à des particuliers d'envoyer de l'argent à distance à leurs parents.

Les investisseurs permettent aux entreprises d'investir dans leurs idées et projets, de prendre des risques plus grands et d'accélérer leur croissance. Mettre en œuvre des idées innovantes est généralement coûteux : il faut de la ressource humaine qualifiée, du matériel ou des ressources onéreuses et surtout une grande expertise dans le secteur. Les investisseurs sont des acteurs importants d'un écosystème dynamique et leur apport est capital pour construire une économie performante.

C. M. : Quelles sont les difficultés rencontrées dans votre couloir d'intervention ?

M. D. : Nous avons rencontré de nombreux challenges depuis le lancement du réseau. Le principal est l'identification d'entrepreneurs qui portent des idées à large impact et qui peuvent effectivement transformer notre cadre économique. Notre ambition a toujours été de travailler avec d'autres structures de la place pour effectuer ce travail de fond et de longue haleine

Aujourd'hui, nous observons un regain d'activités dans les structures du fait de la volonté des autorités publiques et d'autres acteurs transnationaux.

C. M. : Quels sont les défis et perspectives pour un écosystème des startups plus viables au Bénin ?

M. D. : Il faut accompagner les idées, les entrepreneurs et les entreprises. L'entrepreneuriat est un choix de carrière difficile et derrière toutes les grandes histoires, on se rend compte que le succès ne survient pas seul. On dit souvent qu'il faut un village pour élever un enfant et il en est de même pour les entreprises.

Il est de la responsabilité de tous les acteurs actifs dans le secteur privé de créer ce cadre qui permet d'identifier et d'accompagner les idées prometteuses très tôt et de leur fournir un cadre pour s'épanouir.

Le BBAN est fermement engagé dans cette dynamique et va poursuivre son action pour pousser l'écosystème un peu plus loin.

Qui est Médéa DEGBE ?

Médéa DEGBE est le cofondateur et le président du BBAN (Benin Business Angel Network), un réseau d'approximativement 25 investisseurs qui mettent leurs fonds personnels et leur expertise au service d'entreprises béninoises ou créées par des béninois. Il a poursuivi ses études au Canada où il a d'abord étudié en génie électrique avec une licence et un master, avec une spécialisation en télécommunications. Sa première carrière s'est faite à Montréal où il a travaillé dans des grandes organisations. En 2015, il a été nommé Directeur Général de Bénin Télécoms Services, une filiale de la société historique de télécoms du Bénin, qu'il a dirigé pendant 3 ans. Il a aussi cofondé Noru Capital, un fonds d'investissement actif dans 4 pays de la sous-région (Bénin, Côte d'Ivoire, Sénégal et Togo). Aujourd'hui, il est Directeur des opérations d'Etrilabs, la principale structure d'accompagnement de l'entrepreneuriat innovant au Bénin. Le fil conducteur de son travail est d'identifier des entrepreneurs brillants avec des projets ayant un impact substantiel sur l'économie de leurs pays respectifs et de la sous-région et de leur apporter les ressources financières, humaines et en expertise pour leur permettre de croître.

ECOSYSTÈME DES STARTUPS AFRICAINES

Croquis des défis post-incubation

De l'idéation à l'entreprise, il se passe tellement d'étapes à franchir que le moindre faux pas pourrait s'avérer fatal. Ainsi, entre le rêve et la réalité, les startups sont soumises à plusieurs défis, notamment post-incubation, dont l'adressage marque le lancement du produit ou du service mis sur le marché.

Michaël TCHOKPODO



Selon une enquête réalisée par Weetracker et publiée dans le rapport « The Better Africa » en 2022, le taux d'échec des startups en Afrique est de 54,20%. Une réalité en partie liée à l'absence de marché. Cependant, ce taux est bien moins élevé que dans d'autres régions du monde. En Afrique, les pays où les startups échouent le plus sont l'Éthiopie et le Rwanda, avec un taux d'échec de 75% pour les deux.

En 2016, Oscar Adoun, jeune béninois a saisi l'opportunité d'incubation offerte par l'UAC Startup Valley. Avec son équipe, ils ont été formés au bout de sept mois sur sept modules d'apprentissage relatifs à l'entrepreneuriat, la création d'une idée d'entreprise et sa concrétisation, la prise de parole en public, le pitch, la rédaction d'un plan d'affaires et les techniques de recherche de financement.



Oscar Adoun,

Fondateur de Solutech Universe

« En fonction du résultat final, il y a des chances d'obtenir du financement. L'esprit entrepreneurial qui sommeillait en nous a été éveillé. Et c'était carrément un challenge personnel et de groupe aussi », avoue Oscar Adoun.

Cependant, « la phase post-incubation n'a pas du tout été facile. D'abord, il fallait coûte-que-coûte faire enregistrer, non pas un établissement, mais une société. Ce qui n'a pas été de l'avis des autres membres du groupe. Pour eux, il fallait expérimenter la vie en entreprise dans l'informel avant de se lancer dans cette aventure. Le programme nous a donné des facilitations : 3 mois de coaching, l'accès aux opportunités de financement et aux locaux de la fondation mais cela n'a pas suffi », regrette-il.

S'étant retrouvé seul, Oscar Adoun a dû batailler dur pour voir son rêve se concrétiser à travers la création de Solutech Universe, un laboratoire d'innovation numérique.

Développement d'entreprises

Très peu de startups survivent après la phase d'incubation. Quels sont les facteurs qui l'expliquent ? « Cet échec est dû à la très faible structuration de notre écosystème et au manque d'appui



Augustino Agbemavo,

Directeur de BookConnect

dont souffrent les entrepreneurs. Aussi, beaucoup de programmes d'incubation ne le sont que de noms, et ne permettent donc pas aux entrepreneurs de développer les skills et fondements nécessaires à la survie et au développement de leurs entreprises », répond Ayefemi Oro, consultant en développement d'écosystème digital.

Il donne l'exemple des Etats-Unis où la Silicon Valley a, pendant plus de 50 ans, bénéficié de l'appui gouvernemental sous diverses formes. Ce qui a conduit à son développement fulgurant. D'après lui, si les solutions locales sont délaissées pour celles étrangères, les entrepreneurs locaux auront toujours du mal à grandir et à s'exporter. C'est dans la confiance locale qu'elles peuvent confronter leurs solutions à un marché et s'améliorer.

« Sur les incubateurs, beaucoup d'entre eux font de l'accompagnement sans en connaître le métier. Ce qui donne lieu à beaucoup de saupoudrages. Les incubateurs manquent de moyens. Comment peuvent-ils apporter aux start-ups ces moyens dont ils sont eux-mêmes déficitaires ? » s'interroge l'expert.

Augustino Agbemavo, directeur de BookConnect, une startup digitale qui évolue dans le secteur de la distribution et la diffusion du livre, reconnaît avoir mis assez de temps à contribution pour l'incubation de sa startup. Ce qui lui a permis de suivre les programmes de l'UAC Startup Valley, Tony Elumelu et EtriStars. *« J'ai eu beaucoup de temps d'incubation, de 2017 à 2020. C'est après cela que je me suis vraiment lancé. Il faut du temps pour assimiler et tester le marché. Il y a un renforcement de capacités constant à faire »*, laisse-t-il entendre.

La question du cadre législatif

De son expérience, la phase post-incubation est celle où la startup va sur les marchés, confronte ce qu'elle a écrit pendant la période d'incubation aux réalités du marché. Cependant, les incubateurs et accélérateurs ne tiennent pas compte de cet aspect. *« Il n'y a pas de suivi, fustige-t-il. Tu es livré à toi-même et tu dois appliquer ce que tu as appris. »*

En effet, la phase post-incubation, c'est l'étape où l'entrepreneur lance sa startup et doit faire face à ses premières charges, mettre en œuvre ses premières compétences en gestion, en formation, et en structuration. *« Il a fallu beaucoup de discipline, de courage et de détermination pour pouvoir lancer la startup et continuer à fonctionner »*, rassure Augustino Agbemavo.

Pour l'expert, les défis sont déjà liés à la période de l'incubation en elle-même avant d'être post-incubation. Quant à ceux relatifs à la période post-incubation, il faut adresser les besoins de la croissance.

« Un accélérateur réputé peut servir à cela, renchérit Ayefemi Oro. Vous noterez que dans notre environnement, il n'existe aucun programme de résidence pour entrepreneurs. C'est un besoin et un défi. Le développement de la startup ne peut se limiter à l'incubation. Il faut appuyer le développement d'accélérateurs performants et professionnels, appuyer et structurer les réseaux de financement (Angels, VC et tous les autres), et s'assurer enfin que le cadre législatif est adapté à l'environnement. »



ECONOMIE BLEUE

OceanHub Africa, un catalyseur de l'innovation à impact océanique

Fondé en 2019 en Afrique du Sud, OceanHub Africa s'est imposé comme un acteur clé de l'entrepreneuriat à impact océanique sur le continent. Son objectif est d'accompagner des startups innovantes engagées dans la protection des océans en leur offrant un écosystème d'accompagnement et des opportunités de financement.

Enock BULONZA



Une équipe d'OceanHub Africa. Crédits photo OceanHub Africa

Avec son engagement croissant en faveur de l'entrepreneuriat durable, OceanHub Africa ambitionne de devenir le principal catalyseur de solutions innovantes pour les océans. En 2022, il a reçu le prix du meilleur accélérateur de startups à impact en Afrique du Sud lors des MEA Business Awards. Chaque année, il organise le Sommet de l'Innovation Océanique en Afrique, réunissant des entrepreneurs et des investisseurs pour promouvoir des solutions durables sur le continent.

Approche collaborative

OceanHub Africa soutient, connecte et investit dans des initiatives pour la préservation des ressources marines tout en créant des opportunités économiques. Son engagement repose sur un modèle qui allie rentabilité et responsabilité écologique,

en accord avec les ODD des Nations Unies. L'accélérateur est à l'origine de plusieurs initiatives d'envergure comme le Great Blue Wall et la coalition des 1000 startups océaniques, qui encouragent la croissance de l'économie bleue.

Ces acquis procèdent d'une démarche collaborative impliquant de nombreux partenaires tels que l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN), le World Wildlife Fund (WWF), Mission Blue, 1% for the Planet et la Décennie ONU de l'océan (2021-2030). On y compte également des entreprises comme Dassault Systèmes, Amazon, Dimension Data ainsi que des corps diplomatiques européens et africains. A cette liste de partenaires à la co-création, il faut ajouter des institutions de financement du développement et des universités internationales.

En œuvrant pour attirer davantage de partenaires publics et privés, OceanHub Africa favorise le développement et l'adoption de nouvelles technologies et politiques innovantes. Toutes choses ayant pour avantage de placer le continent à l'avant-garde d'une économie océanique plus durable.

Programme d'accélération

OceanHub Africa a soutenu plusieurs startups développant des solutions innovantes pour lutter contre la pollution marine, la surexploitation des ressources et le changement climatique, en mettant particulièrement l'accent sur les technologies. Depuis 2020, l'accélérateur a accompagné 32 startups qui ont levé plus de 10 millions de dollars et élargi leurs activités à l'international.

Son programme d'accélération s'étend sur huit mois et s'adresse aux startups à but lucratif développant des solutions pour la protection et la restauration des océans.

Il offre aux entrepreneurs l'accès à un réseau d'experts et d'investisseurs, ainsi que des opportunités de financement pouvant aller jusqu'à 125 000 dollars. De plus, il propose des formations sur la préparation à l'investissement, l'accès au marché et la gestion de l'impact environnemental des océans.

Parmi les startups accélérées, **Akili** d'Afrique du Sud, qui fabrique des ordinateurs à partir de déchets plastiques et électroniques ; **Scrapays** du Nigéria qui révolutionne la gestion des déchets en intégrant la technologie, avec une solution de collecte connectée, un portemonnaie électronique et une application mobile offrant des outils avancés pour la gestion des stocks, le suivi des collectes et la coordination entre les générateurs de déchets.

On y trouve également **Reef Pulse** de La Réunion, qui développe des technologies pour surveiller l'état des récifs coralliens ; **ReNile** d'Égypte, qui conçoit des solutions intelligentes pour la gestion de l'eau et de l'air ; **Kuza Freezer** du Kenya, qui propose des congélateurs solaires pour la chaîne de valeur du poisson ; **Healthy Seaweed Co** de Tanzanie, qui transforme les algues en produits alimentaires tout en soutenant les femmes cultivatrices ; et **Tunisia Baits** qui produit des vers marins comme alternative durable aux protéines animales pour l'aquaculture.

Renforcement de partenariats

En diversifiant ses programmes et en renforçant ses partenariats avec des organisations comme Katapult Ocean et Norad, OceanHub Africa souhaite attirer davantage d'entrepreneurs et d'investisseurs engagés. Son approche dynamique et inclusive inspire une nouvelle génération d'entrepreneurs convaincus que l'avenir des océans repose sur l'innovation et la collaboration. En 2024, il a lancé la cinquième édition de son programme d'accélération, destiné aux startups ayant un impact direct ou indirect sur la préservation des océans. Cette édition a offert un accompagnement aux startups en matière de préparation à l'investissement, d'accès au marché et de stratégie de pitch.

Dans les dix équipes innovantes sélectionnées parmi 212 candidats, on retrouve **Aquadeep**, spécialisée dans le développement de compteurs basés sur la vision par ordinateur pour suivre les poissons dans les alevinières et l'aquaculture, ainsi que **Bahari Labs**, la première startup de technologie climatique d'Afrique dédiée à la réduction des émissions de méthane des ruminants en rendant l'élevage plus efficace grâce aux propriétés bioactives de certaines algues.



15 - 16 Mai 2025

ANFAPARK
CASABLANCA
CASABLANCA

THE
FUTURE
OF WORK
FORUM AFRICA

2^{ème}
ÉDITION

www.futureofworkforum.africa

ORGANISATEUR



SPONSORS FONDATEURS



BANK OF AFRICA
BMCE GROUP



DXC
TECHNOLOGY



SPONSOR SILVER



SPONSORS BRONZE



CASANFA

PARTENAIRE ACADÉMIQUE



PARTENAIRES MÉDIAS

cio mag Challenge

CLOUD

Conjuguer hébergement et approche Green IT

Deux approches sont à prendre en compte : celle de la construction des nouveaux datacenters et celle de la remise en état des bâtiments existants.



Morgane Cerisier

Responsable Energie
& Référente RSE -
cegedim.cloud

Incontestablement, le sujet de l'hébergement se positionne au centre des processus de transformation numérique des entreprises. Dans ce contexte, les organisations se tournent massivement vers les datacenters pour héberger leurs applications, systèmes d'informations et données. Cela se traduit par un développement exponentiel des datacenters dans toutes les régions pour satisfaire les besoins exprimés. Cette tendance s'accélère notamment avec la montée en puissance de l'Intelligence Artificielle qui crée de nouveaux besoins d'hébergement. Cet état des lieux nous amène à nous poser la question de la consommation d'énergie ou d'autres ressources naturelles de ces bâtiments et plus généralement de leur intégration dans une approche Green IT, aujourd'hui indispensable.

Avoir une hauteur de vue sur l'infrastructure

Sur ce point, deux approches sont à prendre en compte : celle de la construction des nouveaux datacenters et celle de la remise en état des bâtiments existants.

Pour ce qui est des nouvelles constructions, il ne convient pas seulement d'intégrer les règles de l'art en matière d'efficacité énergétique et environnementale, mais d'anticiper les futures ! La consommation en eau potable des datacenters tant décriée ces dernières années en est un exemple notoire. Il faut déployer des technologies qui permettent de faire entrer ces bâtiments de plain-pied dans une approche Green IT durable : combinaison de différents systèmes de refroidissement (eau glacée, freecooling adiabatique, ...), confinements des baies, achat d'électricité décarbonée d'origine certifiée, production d'électricité locale (fermes photovoltaïques), revalorisation de l'énergie fatale (récupération de chaleur générée pour du chauffage ...). Tout ceci piloté par une intelligence permettant de minimiser l'impact sur l'environnement en définissant la meilleure stratégie de refroidissement, en fonction des ressources naturelles disponibles à l'instant ou dans un futur proche (prévision

météo, prévisions de production d'électricité) et des prévisions de consommation de l'énergie informatique.

La conception de ces datacenters du futur doit intégrer une exigence de modularité de la partie process permettant l'adoption de nouvelles technologies sans remise en cause de leur design, comme le Liquid Cooling qui est de plus en plus associé au besoin d'Intelligence Artificielle.

Dans le cas de réhabilitation de datacenter, il est nécessaire de faire évoluer les bâtiments existants en tenant compte de leurs spécificités structurelles et de leur environnement, en y intégrant dans la mesure du possible tous ces dispositifs permettant de les rendre plus efficaces.

Piloter finement le sujet du Green IT

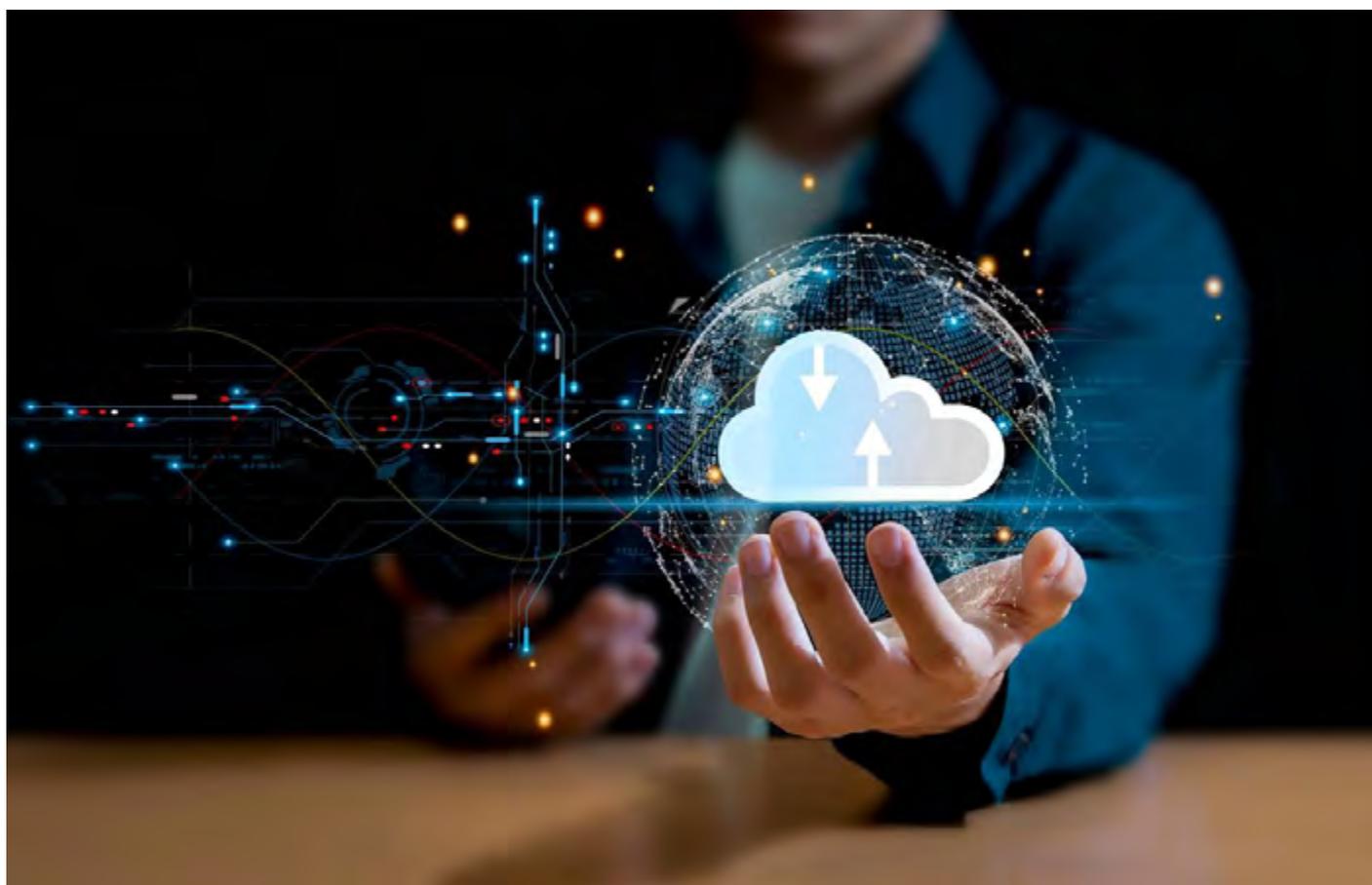
Sur ce point, il convient de mettre en place une gouvernance dédiée qui permettra de mesurer en temps réel les consommations et performances des datacenters : récupération de données sur tous les équipements de la partie process (transformateurs, onduleurs, systèmes de refroidissement) mais également sur les équipements informatiques hébergés (serveurs, ...), alertes sur des niveaux de consommation, de température et hygrométrie.

Cette approche permet ainsi de détecter des processus qui peuvent être optimisés. La norme ISO 50001 - Management de l'énergie - est une bonne source d'inspiration pour intégrer une démarche d'amélioration continue dans ce domaine.

De plus, en fournissant des rapports détaillés sur les équipements hébergés d'un client, il est possible de l'accompagner dans l'élaboration de son bilan carbone. Dans le cadre d'un fournisseur de cloud maîtrisant toute la chaîne de valeur - du datacenter jusqu'aux ressources cloud - ce « monitoring » devient un outil puissant permettant à chaque client de devenir acteur sur l'impact environnemental en pilotant sa stratégie énergétique.

Recyclage des équipements

Enfin, il convient d'intégrer la notion de gestion de fin de vie des équipements déployés et utilisés dans sa politique de Green IT. Ainsi, en cas de fin de vie ou de baisse de performance des infrastructures, il sera possible d'opter pour une approche de recyclage et de réemploi plutôt que de jeter ces équipements. Cette action permettra d'améliorer significativement l'impact environnemental des professionnels de l'hébergement.



تحت الرعاية السامية لصاحب الجلالة الملك محمد السادس
Under the High Patronage of His Majesty King Mohammed VI



UNDER THE AUTHORITY OF

المملكة المغربية



رئيس الحكومة

وزارة الانتقال الرقمي وخدمات الإدارة
وزارة التكنولوجيات الرقميّة وخدمات الإدارة
Ministry of Digital Transition and Administration Reform

IN PARTNERSHIP WITH



ORGANISED BY



14 - 16 APRIL 2025 MARRAKECH

POWERING AFRICA INTO THE GLOBAL AI ECONOMY

AFRICA'S LARGEST TECH AND
STARTUP EVENT JUST GOT BIGGER

45,000
ATTENDEES

1,400
EXHIBITING & STARTUP
COMPANIES

435
MEDIA ATTENDEES

650+
GOVERNMENT
REPRESENTATIVES

130+
COUNTRIES
REPRESENTED

340+
INVESTORS WITH \$250
BILLION ASSETS UNDER
MANAGEMENT

660+
SPEAKERS

70%
OF INVESTORS PLAN
TO INVEST IN STARTUPS

- Ai EVERYTHING MOROCCO (AI X CLOUD X IOT)
- DATA CENTRES **NEW**
- CYBERSECURITY
- TELECOM & NETWORK INFRASTRUCTURE
- DIGITAL CITIES
- E-MOBILITY **NEW**
- GITEX IMPACT (SUSTAINABILITY, CLIMATE TECH, AGRITECH) **NEW**
- HEALTHTECH 5.0
- FUTURE OF BANKING & FINANCE
- NORTH STAR AFRICA - STARTUPS

gitexafrica.com
in X f @ /gitexafrica



SCAN TO
GET INVOLVED



1^{er} Trophée dédié aux DSI d'Afrique

L'Open Innovation au cœur de la transformation digitale.

14 et 15 avril 2025
FOUR SEASONS RESORT - MARRAKECH



2^{ème} ÉDITION

ORGANISATEUR



AVEC LE SOUTIEN



PARTENAIRES



PARTENAIRES MÉTIERS



SPONSORS



PARTENAIRE MÉDIA



SOUTIENS

