

# The Africa Business Index

SEMESTRIEL N°001 FEVRIER 2024

**MAGAZINE**



www.theafricabusinessindex.com

**RENCONTRE EXCLUSIVE  
AVEC**

**Flavien KOUATCHA**

FONDATEUR DE SAVE OUR AGRICULTURE

*L'exemple d'une jeunesse audacieuse*

## REGARD D'EXPERT

Entretien avec Emmanuel Wankoue-chef de division  
Communication interne des boissons du Cameroun

## ECHOS DE LA DIASPORA

Immersion dans la diaspora africaine des pays  
de l'outre-mer: entrepreneuriat, réseautage  
et engagement communautaire.

## DOSSIER

Comment les entreprises africaines sont à  
l'avant-garde de la transition écologique?



## **The Africa Business Index, un media au cœur de l'entrepreneuriat**

---

The Africa Business Index est un média consacré à la valorisation des initiatives entrepreneuriales en Afrique et au sein de la diaspora africaine. Filiale de l'entreprise Ushindi Africa Group, notre vision est celle de devenir le leader des médias entrepreneuriaux en Afrique.

### **Nos services**

Pour répondre aux besoins des entrepreneurs, chefs d'entreprises et professionnels, nous offrons plusieurs services :

- Rédaction média
- Gestion des réseaux sociaux
- Communication Print
- Formation en management
- Conseil et accompagnement des entreprises
- Développement web & Montage audiovisuel.

# The Africa Business Index

MAGAZINE

## SOMMAIRE

**2** MOT DU DIRECTEUR DE PUBLICATION  
Yannick Idriss Wafo

### STRATÉGIES ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

**4** TENDANCES ET INNOVATIONS  
L'innovation technologique :  
le moteur de la croissance en Afrique

**9** ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES  
La culture de l'entreprise et la rétention de talents :  
comment les entreprises attirent et retiennent les employés ?

**12** FINANCEMENT ET INVESTISSEMENT  
Le financement des start-ups en Afrique francophone :  
explorons les options et les défis

#### DOSSIER

**19** DOSSIER  
Comment les entreprises africaines sont à  
l'avant-garde de la transition écologique

### ÉCHOS DE LA DIASPORA

**40** ENTREVUE  
Leslie MBIMBI,  
Directrice Générale d'INSIDE Immigration

**45** Immersion dans la diaspora africaine des pays de l'outre-mer :  
entrepreneuriat, réseautage et engagement communautaire

### LIFESTYLE

**54** La dépression, une réalité vécue  
par de nombreux entrepreneurs,  
mais souvent passée sous silence

### FORUM

**57** Africa business forum:  
le forum des leaders entrepreneurs !

### PORTRAITS DE LEADERS INSPIRANTS

**15** PORTRAIT  
Grace K Busanga, Fondatrice et  
Directrice Générale d'Avec Grace

**27** ENTREVUE  
Flavien Kouatcha, fondateur de  
«Save our agriculture»

### REGARD D'EXPERT

**32** ENTREVUE  
M. Emmanuel Wankoue Chef de division  
communication interne chez Boissons  
du Cameroun

### PARCOURS DES ENTREPRISES

**50** Le parcours et l'apport d'UBA  
dans le secteur de l'entrepreneuriat

**52** ONAFRIQ, une fintech qui a réussi à  
s'implanter hors du continent Africain

### AGENDA

**59** Calendrier des événements en 2024

**Directeur Général**  
Maurel Brice Jaze M.

**Directeur de Publication**  
Yannick Idriss Wafo

**Rédactrice en chef**  
Ngono Efono Danielle

**Graphisme**  
Media House

**Photos**  
By FIKA  
Kaze Visuals

**Équipe de rédaction**  
Ngono Efono Danielle  
Dominique Gilberte Tsafack Temgoua

**Révision et correction**  
Bonsou Kengne Ulrich Landry  
Sarah Nouraly  
Samantha Hounsou

**Collaboration**  
Aymard Djadchin  
Valentin Ekoka Ndoumbe  
Sofia Nassa T.  
Dr Tsatsop Cyrille

**Publicité**  
Yannick Idriss Wafo  
+1 438 458 8195  
+237 697 66 51 36 | +237 674 08 29 37  
infos@theafricabusinessindex.com  
www.theafricabusinessindex.com



# MOT DU DIRECTEUR DE PUBLICATION

Cher(e)s lecteurs et lectrices,

**C'est avec une grande fierté et une immense joie que je vous présente le premier numéro de notre tout nouveau magazine des entrepreneurs africains.**

Nous croyons fermement au potentiel professionnel et entrepreneurial de l'Afrique et nous sommes déterminés à soutenir et à promouvoir cette excellence.

En tant que directeur de publication, je suis ravi de vous accueillir dans cet espace dédié à l'innovation, à l'entrepreneuriat et au développement économique de notre continent.

Ce magazine a été créé dans le but de mettre en lumière les histoires inspirantes, les réussites et les défis des entrepreneurs africains.

**"The Africa Business Index Magazine"** est une plateforme où les acteurs de l'économie en l'occurrence, les professionnels, experts et entrepreneurs dans des domaines divers partagent leurs expériences, leurs connaissances et leurs idées afin de favoriser la croissance et l'épanouissement de l'écosystème entrepreneurial en Afrique.

Pour chacune des publications, vous découvrirez des décryptages, analyses, cas pratiques menés par les professionnels et experts dans leurs domaines d'activités respectifs, sans oublier des interviews exclusives avec des entrepreneurs visionnaires qui ont su créer des entreprises prospères et innovantes. Vous trouverez également des articles approfondis sur des sujets clés tels que la gestion d'entreprise, le financement, le marketing, la technologie et bien plus encore.

Notre objectif est de fournir des informations pratiques, des conseils stratégiques et des analyses pertinentes pour aider les professionnels et entrepreneurs à surmonter les obstacles auxquels ils sont confrontés et atteindre leurs objectifs commerciaux.

Je tiens à remercier chaleureusement tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce premier numéro, je pense ici à nos rédacteurs, nos photographes, nos collaborateurs ou nos partenaires. Leur dévouement et leur expertise ont été essentiels pour faire de ce magazine une réalité.

Enfin, je souhaite vous exprimer toute ma gratitude. C'est grâce à votre soutien et à votre engagement que nous sommes en mesure de donner vie à cette publication.

Vos commentaires, vos idées et vos suggestions sont les bienvenus, car nous aspirons à créer un magazine qui réponde à vos besoins et qui vous inspire.

Je vous invite donc à plonger dans les pages de ce premier numéro et à vous laisser emporter par les histoires captivantes et les conseils précieux de nos experts et entrepreneurs africains. Ensemble, nous pouvons bâtir un avenir prospère et durable pour notre continent.

Bienvenue dans l'aventure économique africaine !

Cordialement,

*Yannick Idriss Wafo*

**Directeur de publication**



# Stratégie et développement des entreprises.

## L'innovation technologique : le moteur de la croissance en Afrique

*L'image d'un continent africain où l'Europe importait le progrès est révolue. Aujourd'hui, les acteurs industriels et technologiques ont compris que le développement du continent, à court comme à moyen terme, passe par l'innovation technologique. Cette évolution est une nécessité selon Aymard Djadchin, Promoteur de Universal Software qui, dans cet article, nous donne plus de détails.*

« Le continent a rattrapé son retard sur le plan de l'accès à internet et aux technologies numériques »



**Aymard Djadchin**  
Technopreneur et promoteur de la start-up  
Universal Software.

entreprises et les individus de contribuer à ce développement.

Voici quelques indicateurs des développements technologiques en Afrique : l'adoption croissante des smartphones et d'Internet. L'Afrique est l'un des continents où la croissance de l'utilisation des smartphones et d'Internet est la plus rapide. Cela ouvre de nouvelles possibilités pour les entreprises de fournir des services et des produits aux consommateurs africains.

L'amélioration de la santé (HealthTech) : La technologie peut être utilisée pour fournir des soins de santé à distance et pour suivre les données de santé des patients. Cela peut aider à améliorer l'accès aux soins de santé dans les zones rurales et mal desservies. La croissance de l'industrie des technologies financières (FinTech). L'Afrique est un marché en pleine expansion pour les FinTechs, qui proposent des solutions financières innovantes pour répondre aux besoins des populations non bancarisées.

Le développement de l'intelligence artificielle (IA). L'IA est une technologie émergente qui a le potentiel de transformer de nombreux secteurs de l'économie africaine.

Je perçois la technologie en africain est en train de rattraper l'Afrique comme un domaine en pleine croissance et avec un potentiel énorme. Le continent per son retard en matière de technologie, et il existe de nombreuses opportunités pour les

Je crois que la technologie a le potentiel de transformer l'Afrique en un continent plus prospère et plus inclusif. En investissant dans la technologie, les entreprises et les individus peuvent contribuer à améliorer la vie des Africains et à créer un avenir meilleur pour le continent.

## **Les avantages spécifiques que la technologie peut apporter à l'Afrique**

Dans un contexte social et économique spécial, l'Afrique a la plus intéressante évolution numérique. Depuis l'an 2000, la technologie a apporté beaucoup de changements en Afrique, surtout dans les systèmes de l'éducation, la santé, l'agriculture, le partage de compétence, etc.

En effet, parlant de l'amélioration de l'accès à l'éducation, la technologie peut être utilisée pour fournir un enseignement à distance et en ligne, ce qui peut aider à améliorer l'accès à l'éducation dans les zones rurales et mal desservies.

La technologie peut être utilisée pour améliorer la transparence et l'efficacité du gouvernement. Cela peut aider à lutter contre la corruption et à améliorer la prestation de services publics. « Je suis convaincu que la technologie a le potentiel de faire une différence positive en Afrique. Je suis impatient de voir comment la technologie continuera à se développer et à transformer le continent dans les années à venir. »

Dans la healthtech, la technologie apporte une multitude d'innovations notamment : l'amélioration de l'accès aux soins de santé. La technologie peut être utilisée pour fournir des soins de santé à distance, ce qui peut

aider à améliorer l'accès aux soins de santé dans les zones rurales et mal desservies. Par exemple, les téléconsultations permettent aux patients de consulter un médecin à distance, sans avoir à se rendre dans un cabinet ou un hôpital. La personnalisation des soins. La technologie peut être utilisée pour collecter et analyser des données de santé afin de personnaliser les soins pour chaque patient. Par exemple, l'intelligence artificielle peut être utilisée pour identifier les patients à risque de développer certaines maladies, ou pour recommander des traitements personnalisés. La réduction des coûts. La technologie peut être utilisée pour rationaliser les processus et réduire les coûts des soins de santé. Par exemple, l'automatisation des tâches administratives peut aider à libérer du temps aux professionnels de la santé pour se concentrer sur les soins aux patients. En bref, la technologie a le potentiel de transformer la santé en la rendant plus accessible, plus personnalisée et plus efficace. Les entreprises de healthtech investissent massivement dans l'innovation, et il est probable que nous verrons encore de nombreuses innovations dans les années à venir.

## **“Fintech, agritech, tech-health, des secteurs en pleine croissance”**

Les technologies financières (fintech), l'agriculture (agritech) et les technologies de la santé (healthtech) sont des secteurs en pleine croissance et avec un potentiel énorme en Afrique. Ces secteurs ont le potentiel de transformer l'Afrique en un continent plus prospère et plus inclusif.

La fintech a le potentiel de résoudre certains des problèmes les plus urgents de l'Afrique, tels que l'accès aux services financiers et la lutte contre la pauvreté. Les fintechs proposent des solutions innovantes pour répondre aux besoins des populations non bancarisées, telles que les micro-crédits, le paiement mobile et l'assurance mobile.

L'agritech a le potentiel de stimuler la croissance économique et de réduire la pauvreté en Afrique. Les agritechs proposent des solutions innovantes pour améliorer l'efficacité de la production agricole, telles que la télédétection, les drones et les robots. La healthtech, quant à elle, a le potentiel d'améliorer l'accès aux soins de santé en Afrique. Les healthtechs proposent des solutions innovantes pour fournir des soins de santé à distance, collecter et analyser des données de santé et personnaliser les soins.

En investissant dans la fintech, l'agritech et la healthtech, les entreprises et les individus peuvent contribuer à améliorer la vie des Africains et à créer un avenir meilleur pour le continent.

## **Les modèles d'innovation développés en Afrique**

L'Afrique est un continent en pleine croissance et en mutation, et l'innovation est un moteur important de ce développement. Les modèles d'innovation développés en

Afrique sont variés, mais ils présentent certains traits communs. Dans tous les secteurs, nous retrouvons plusieurs innovations en Afrique qui constituent un écosystème varié et relativement complet. Il existe d'ailleurs des incubateurs et des groupements pour accompagner les jeunes dans l'entrepreneuriat et l'innovation. L'un de ces groupes qui est très actif est le CJD-GICAM (le cercle des jeunes dirigeants GICAM).

## Exemples d'innovation par domaines

**HealthTech** : le produit HOSPI-SOFT ([www.hospi-soft.com](http://www.hospi-soft.com)) est une solution très efficace pour optimiser le processus de traitement des patients dans les hôpitaux et offre pour ces derniers un dossier médical électronique.

**Fintech** : on trouvera dans ce domaine plusieurs solutions pour faciliter les moyens de paiement et de transfert d'argent.

**Agritech**: Une des startups bien connue dans le domaine est save our agriculture qui donne la possibilité de mettre en place des unités optimales pour l'agriculture et l'élevage.

**Edtech**: est un autre secteur en plein essor en Afrique. Les startups edtech développent des solutions innovantes pour améliorer l'accès à l'éducation en Afrique. Ces modèles d'innovation ont le potentiel de transformer l'Afrique et de contribuer à son développement durable. L'innovation technologique s'adapte donc de plus en plus aux besoins du continent africain. En effet, les entrepreneurs et les investisseurs africains sont de plus en plus conscients de l'importance de la technologie pour résoudre les problèmes du continent.

**“Il existe encore des défis à relever pour que l'innovation technologique soit pleinement adaptée aux besoins du continent africain.”**

Les Fintechs, par exemple, proposent des solutions innovantes pour répondre aux besoins des populations non bancarisées, telles que les micro-crédits, le paiement mobile et l'assurance mobile. Les agritechs proposent des solutions innovantes pour améliorer l'efficacité de la production agricole, telles que la télédétection, les drones et les robots. Les healthtechs proposent des solutions innovantes pour améliorer l'accès aux soins de santé, telles que les téléconsultations, la collecte et l'analyse de données de santé et la personnalisation des soins.

Cependant, il existe encore des défis à relever pour que l'innovation technologique soit pleinement adaptée aux besoins du continent africain. Ces défis incluent : l'infrastructure. L'Afrique a encore besoin d'investir dans son infrastructure, notamment en matière de connectivité internet et d'énergie. L'éducation : Il est important de développer les compétences et les connaissances nécessaires pour exploiter les technologies innovantes. La réglementation : Il est nécessaire de mettre en place une réglementation appropriée pour favoriser l'innovation technologique.

Malgré ces défis, l'innovation technologique est en train de transformer l'Afrique. En s'adaptant aux besoins du continent, l'innovation technologique a le potentiel de résoudre certains des problèmes les plus urgents de l'Afrique et de créer un avenir meilleur pour le continent.

## L'Afrique et ses modèles d'innovations pérennes

L'Afrique a déjà réussi à développer des modèles d'innovations pérennes dans certains secteurs, notamment les technologies financières (Fintech). Les Fintechs africaines ont connu une croissance rapide ces dernières années. Des services tels que le paiement mobile, l'assurance mobile et les micro-crédits ont permis à des millions d'Africains d'accéder à des services financiers qui leur étaient auparavant inaccessibles.

Dans le domaine de l'agriculture, les agritechs africaines développent des solutions innovantes pour améliorer l'efficacité de la production agricole. Des technologies telles que la télédétection, les drones et les robots permettent aux agriculteurs d'augmenter leurs rendements et de réduire leurs coûts.

Parlant des soins de santé, les healthtechs africaines développent des solutions innovantes pour améliorer l'accès aux soins de santé. Des technologies telles que les téléconsultations, la collecte et l'analyse de données de santé et la personnalisation des soins permettent de fournir des soins de santé de qualité à un plus grand nombre de personnes.

Ces modèles d'innovations pérennes sont basés sur plusieurs facteurs, notamment la demande. Il existe une forte demande d'innovations technologiques en Afrique pour résoudre les

problèmes du continent. L'investissement : les gouvernements africains, les investisseurs privés et les organisations internationales investissent dans l'innovation technologique. Le talent : l'Afrique a une population jeune et dynamique qui est prête à innover.

## **Les limites à l'innovation technologique**

Effectivement, il existe certaines limites à l'innovation technologique en Afrique. Voici quelques-unes d'entre elles :

**Infrastructures limitées :** le développement tardif des infrastructures technologiques en Afrique peut entraver l'adoption de nouvelles technologies. Les infrastructures de communication, telles que les réseaux internet haut débit et les réseaux de téléphonie mobile, peuvent être limitées dans certaines régions d'Afrique.

Cela peut rendre difficile l'accès à internet et aux services technologiques pour de nombreuses personnes.

**Le manque de financement :** le manque de financement peut être un obstacle à l'innovation technologique en Afrique. Les organisations privées et les donateurs jouent un rôle important dans le financement des projets technologiques en Afrique. Cependant, le financement public peut être limité, en particulier dans les zones rurales.

**Les difficultés réglementaires :** l'absence de législation adaptée peut constituer un frein à l'innovation technologique en

Afrique. L'immaturité du législateur dans ce domaine peut être un obstacle majeur au développement de nouvelles technologies.

**Les différences culturelles et économiques :** les différences culturelles et économiques entre les pays africains peuvent rendre difficile l'adaptation des innovations technologiques aux besoins locaux. Les solutions technologiques doivent être conçues en tenant compte des spécificités culturelles et économiques de chaque pays.

**L'environnement :** l'Afrique est confrontée à un certain nombre de défis environnementaux, tels que la sécheresse, la pauvreté et les conflits. Ces défis peuvent limiter les ressources disponibles pour l'innovation technologique.

Voici quelques exemples spécifiques de la façon dont ces limites peuvent se manifester : l'absence de l'accès à internet peut limiter l'adoption des services et produits numériques. Le manque de compétences en matière de technologie peut limiter la capacité des entreprises à exploiter les technologies innovantes. Une réglementation trop stricte en matière de protection des données peut décourager les entreprises à collecter et à analyser des données pour améliorer leurs produits et services. Des conflits armés peuvent entraîner la destruction d'infrastructures et de laboratoires de recherche, ce qui peut ralentir le rythme de l'innovation.

En somme, l'Afrique a fait un bond en avant immense, même si des contraintes fortes demeurent. Mais malgré ces limites, le continent est en train de rattraper son retard en matière d'innovation technologique. Avec les efforts des gouvernements, des investisseurs et des entrepreneurs, l'Afrique a le potentiel de devenir un leader mondial de l'innovation. La technologie peut limiter la capacité des entreprises à exploiter les technologies innovantes. Une réglementation trop stricte en matière de protection des données peut décourager les entreprises à collecter et à analyser des données pour améliorer leurs produits et services. Des conflits armés peuvent entraîner la destruction d'infrastructures et de laboratoires de recherche, ce qui peut ralentir le rythme de l'innovation.

*Aymard Djadchin*



INGÉNIERIE - CONSEIL - ASSISTANCE

- EXPERTISE
- SOLUTIONS PERSONNALISÉES
- SERVICE CLIENT DÉVOUÉ

**Votre Partenaire  
de Confiance pour  
une Sécurité et  
une Productivité  
Maximales !**

## NOS SERVICES

- ✓ Contrôle d'accès & Contrôle de présence
- ✓ Vidéoconférence
- ✓ Interphone Vidéo
- ✓ Vidéosurveillance
- ✓ IT & Telecom
- ✓ Sécurité Incendie & Alarme Intrusion
- ✓ Génie électrique & Génie climatique
- ✓ Sécurité des Datacenters
- ✓ Intégrateur de solutions et formation ISO 27001
- ✓ Distributeur Agrée : Microsoft, Symantec, Kaspersky.

CONTACTEZ-NOUS



+ 237 699 20 90 04

+ 237 698 32 29 08



[globaladvanceservices@gmail.com](mailto:globaladvanceservices@gmail.com)

Douala - Akwa, Rond-Point Salle des fêtes,  
4e Étage Immeuble ADVANS

**GAS - Votre Sécurité, Notre Priorité !**

## La culture de l'entreprise et la rétention de talents : comment les entreprises attirent et retiennent les employés ?

*Selon plusieurs analystes, la rétention des employés joue un rôle crucial dans le succès de toute organisation. Il s'agit d'un processus qui vise à mettre en place les solutions les plus pertinentes pour fidéliser ses salariés en améliorant les conditions de travail et/ou de rémunération. Sophia Nassa T. est une spécialiste de la rétention des salariés, elle nous en dit plus à ce sujet dans cet article.*



Sophia Nassa T.  
Spécialiste en acquisition de talents et culture

rétention ne seront pas les mêmes qu'en Occident. La rétention d'employés est donc moins grande en Afrique qu'en occident. Cependant cette gestion de la rétention en Afrique n'est pas due à une stratégie de fidélisation hors pair. Elle est tout simplement due au fait qu'un employé en Afrique qui perd son emploi aujourd'hui a très peu de chance de retrouver un autre emploi le lendemain. De ce fait, les employés sont fidèles à leurs emplois non par amour, mais par contentement. Cependant, en occident, dans le cas du Canada, nous remarquons un fort roulement d'employés dans certaines entreprises et plusieurs sphères d'activité, pour la simple et bonne raison qu'un employé peut se permettre de penser à son bien-être professionnel et social. Il a encore la possibilité de choisir l'emploi de son cœur ou de ses rêves.

### **Les leviers pour attirer et retenir les employés dans votre entreprise**

Nous allons en premier lieu, nous concentrer sur comment les entreprises, PME comme multinationales, peuvent attirer et retenir leurs employés, surtout dans l'ère du digital dans lequel nous sommes. Après la COVID, nous avons remarqué dans le milieu des ressources humaines dans lequel j'opère, qu'il y a eu une grande prise de conscience chez les employés, et cette prise de conscience leur a fait comprendre ce qui était

**L**e contexte de l'employabilité en Occident (en Amérique du Nord) et en Afrique, n'est pas le même. D'abord il faut savoir que le contexte de l'employabilité en Occident (en Amérique du Nord) et en Afrique, n'est pas le même. Le taux d'activité au Canada par exemple est fort. Selon **Statistique Canada**, en 2022, il s'élève à 65,4 % homme comme femme et le taux de chômage est

de seulement 5,3 % homme comme femme. À contrario, en Afrique le taux d'activité était de 60,1 % en 2021 selon l'**Organisation internationale** du travail. Pour tout un continent, nous nous retrouvons quand même à un taux d'activité légèrement plus bas qu'un seul pays, le Canada. Nous comprenons bien ici que les défis de

essentiel pour eux au travail et dans la vie en général. On se retrouve donc avec des employés plus fermes dans leur désir d'allier bien être et travail. Alors, les sociétés traditionnelles qui exigent encore aujourd'hui à leurs employés d'être présents tous les jours au bureau se voient obligées de réadapter leur culture d'entreprise si elles veulent vraiment retenir leurs employés. À moins que l'emploi exige une présence quotidienne justifiée, nous devons nous réajuster à ce niveau.

7 actions sont à poser pour retenir son employé aujourd'hui et continuer à attirer d'excellents talents : de nos jours, **avoir une marque employeur forte et qui se démarque est primordial afin d'attirer et de retenir les employés les plus talentueux.** Les candidats présentement sur le marché du travail souhaitent travailler pour des employeurs qui jouissent d'une excellente réputation et qui sont reconnus pour leur apport social, leur équité, leur flexibilité, la qualité de leurs dirigeants et les possibilités de progression de carrière qu'ils offrent.

**Privilégier les feedbacks, interroger les employés à l'interne,** afin qu'ils se sentent impliqués dans l'entreprise. Être ouvert à réviser sa stratégie organisationnelle tous les 6 mois par exemple.

**Investir dans nos leaders et ceux en devenir en entreprise.** Il est important d'avoir une vision de pérennité. Les dirigeants ne doivent pas craindre de laisser la place à la jeune génération tout en les encadrant. Être dans une entreprise où notre talent compte et est valorisé, permet une meilleure fidélisation de ses employés et permet aussi d'attirer les meilleurs talents chez nous. "Entre parenthèse": Habituellement, les employés ont l'impression de mieux se déployer lorsqu'ils sont dans une PME ou startup que dans

une grande entreprise ou multinationale. Ils se sentent moins comme des numéros ! Par contre, le défi du salaire n'est pas à négliger, une startup ne peut se permettre d'offrir un salaire d'une multinationale. Cela pourrait faire l'objet d'un autre article.

**Offrir des possibilités d'apprentissage continue,** avoir un plan de développement de carrière claire et précis. **Intégrer la flexibilité dans les horaires.**

**Réussir son onboarding** (Ensemble des activités et des informations qu'une entreprise met à la disposition d'un nouvel employé pour l'aider à s'intégrer dans la culture, les politiques et les pratiques de l'organisation). S'assurer que le nouvel employé est prêt à bien commencer le travail pour lequel il a été choisi!

Faire partie d'une entreprise performante c'est bien mais être dans une entreprise emphatique, c'est encore mieux. La santé mentale n'est plus à négliger en entreprise, il est important que chaque employeur sache se mettre au niveau de ses employés, comprenne leur réalité de vie et soit prompt à faire le nécessaire pour leur épanouissement. Je termine ce volet en disant que le recrutement est une partie cruciale dans la rétention d'employés. Au-delà de recruter des personnes, il faut savoir détecter les meilleurs talents, ceux qui feront avancer l'entreprise, car ce n'est pas toujours l'employeur le problème, parfois, nous pouvons aussi faire de mauvais choix de recrutement. Le recruteur véhicule l'image interne de l'entreprise, vous savez cette image que personne ne voit à première vue. Il est donc important de s'assurer aussi que les recruteurs sont alignés à la vision de l'entreprise. J'ai connu des recruteurs qui parlaient mal de l'entreprise où ils étaient, ou des recruteurs qui ne savaient rien de la vision et la mission de l'entreprise où ils étaient. Quel paradoxe !

« Nous devons nous atteler à améliorer les conditions de nos employés en Afrique »

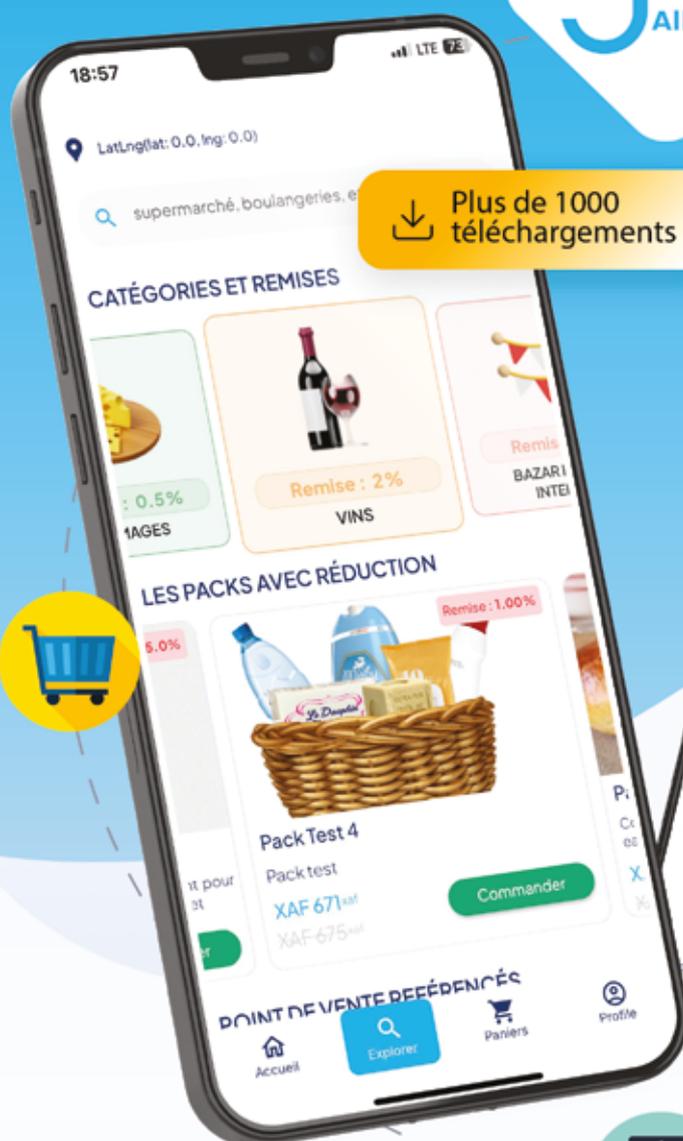
Je prendrai encore quelques lignes maintenant pour me pencher sur le continent africain, en particulier les entreprises locales. Il y a peu de roulement en entreprise, mais les employés ne sont pas heureux pour la plupart ! Nous devons nous atteler à améliorer les conditions de nos employés en Afrique : salaire, avantages sociaux, environnement de travail, privilégier le macro-management au micro-management. L'employeur a besoin de l'employé tout comme l'employé a besoin de l'employeur. C'est dans les deux sens.

En ce qui concerne les multinationales installées en Afrique, leurs défis se trouvent, pour la plupart, dans la pression de travail chez leurs employés. Plus une entreprise est grande, plus l'employé se sent coincé dans un rôle et moins il a la possibilité de toucher à plusieurs choses qui pourront l'aider dans son développement personnel et professionnel.

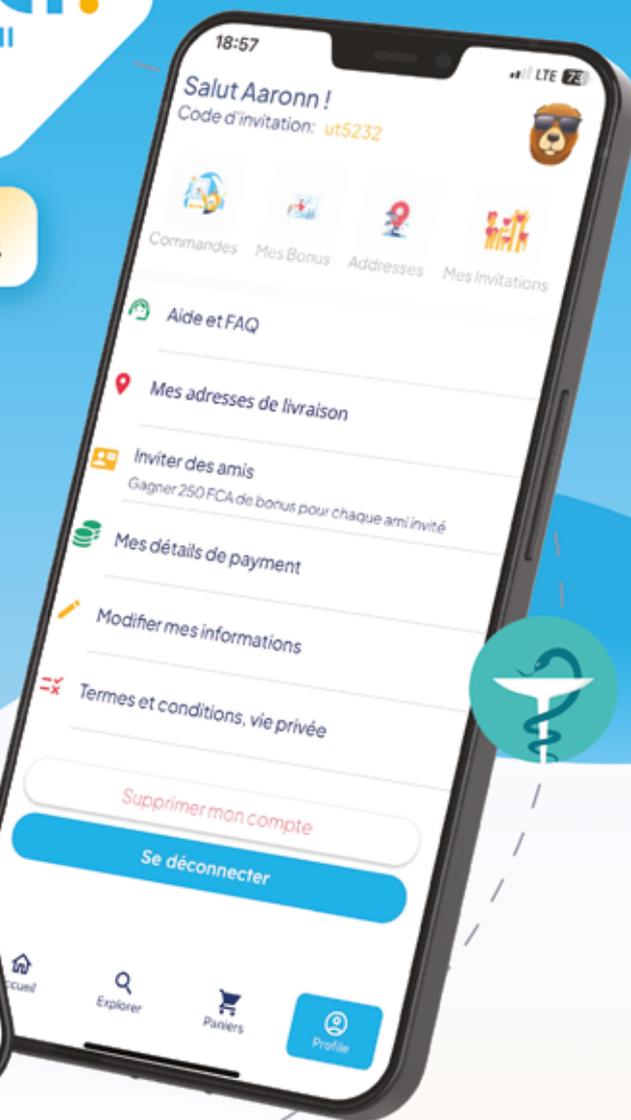
Mais au-delà de tout, je crois pour ma part, qu'en Afrique, tout commence par l'éducation et le changement de mentalité, que ce soit au niveau des employeurs qu'au niveau des employés, chacun à sa part de responsabilité.

*Sofia Nassa T.*

get.  
All



Plus de 1000  
téléchargements



**L'application mobile qui vous fait économiser de l'argent, du temps et de l'énergie**

- ★ Obtenez **250 FCFA** de bonus à votre inscription et recevez plus d'argent de la part de vos filleuls
- ★ Economisez jusqu'à 5% sur toutes vos commandes
- ★ Commandez, payez et venez chercher vos colis ou faites-le livrer
- ★ Économisez plus avec nos packs variés

**TOUS VOS BESOINS ESSENTIELS SUR UNE SEULE APPLICATION**

SCANNER  
POUR  
TÉLÉCHARGER

[www.biptech.ai](http://www.biptech.ai)



[www.biptech.ai](http://www.biptech.ai)

[f](#) [@](#) [in](#) [X](#) Get All

[\(237\) 6 78 50 00 19](tel:(237)678500019)

[\(237\) 6 59 94 41 92](tel:(237)659944192)

## Le financement des start-ups en Afrique francophone : explorons les options et les défis

*Jusqu'à ce jour, l'accès au financement des start-ups reste un problème majeur en Afrique. Pourtant, ces entreprises en devenir créent des emplois, répondent à des besoins locaux, sont porteuses de nouveaux modèles économiques et constituent de nouveaux et puissants outils de développement pour l'Afrique. La question de leur financement est donc cruciale. L'objectif principal de cet article est de fournir une analyse du paysage entrepreneurial en Afrique francophone, en se concentrant sur les diverses voies de financement disponibles pour les start-ups en Afrique francophone et les défis auxquels les start-ups de la région sont confrontées.*



Valentin EKOKA NDOUMBE  
Consultant Finance d'Entreprise

### **I. Les diverses voies de financement disponibles pour les start-ups en Afrique francophone**

Pour contourner les taux d'intérêt élevés proposés par les banques, les entrepreneurs du continent disposent de leviers alternatifs. Parmi lesquels :

#### **1. Les fonds d'amorçage**

Destinés à des entreprises encore en manque d'argent pour finaliser leur produit et dont le chiffre d'affaires est égal à zéro. Sur ce modèle, le fonds Teranga Capital, cofondé par Omar Cissé et Olivier Furdelle au Sénégal, doté au départ de 4,9 millions d'euros, soutient les start-ups innovantes en phase d'amorçage avant d'entrer dans leur capital.

#### **2. Les fonds de capital-risque**

Ils interviennent le plus souvent en phase intermédiaire, pour les start-ups présentant des perspectives de vente. Portés par des acteurs publics ou privés en quête d'avantages fiscaux et de débouchés commerciaux en Afrique, les fonds lient de plus en plus leur destin à celui des incubateurs du continent. Au Ghana, l'incubateur technologique Meltwater Entrepreneurial School of Technology (MEST) a ainsi lancé en 2016 son propre fonds de capital-risque à destination des start-up africaines.

### **3. Les business angels**

Le recours aux business angels est une option de plus en plus courue par les entrepreneurs africains. Impulsée au Nigeria, la mise en réseau des business angels africains s'affirme également en Afrique francophone, comme le montrent les groupements Cameroon Angels Network et Ivoire Business Angels.

### **4. Le financement participatif**

De nombreuses start-ups africaines ont recours au financement participatif pour compléter leurs fonds propres. C'est le cas des ingénieurs burkinabés créateurs du projet Faso Soap, à l'origine d'un savon anti-moustique, qui ont pu collecter 70 000 euros en un an à travers la plateforme Ulule. De quoi couvrir le coût des tests pratiqués sur leurs premiers savons. Notons qu'avec des taux de pénétration du téléphone portable supérieurs à 110 % pour certains pays de la zone francophone, le développement de plateformes de crowdfunding alimentées par le crédit mobile ne cesse de gagner de l'ampleur.

### **5. Les concours et bourses**

De plus en plus nombreux en Afrique, les accélérateurs et incubateurs de start-up multiplient les partenariats avec des entreprises mettant à disposition des porteurs de projets des bourses d'amorçage.

C'est le cas du CTIC de Dakar, qui a lancé en 2015 le programme BuntuTeki en collaboration avec l'opérateur de téléphonie Tigo, avec pour objectif d'appuyer une dizaine de projets par an. Certains concours ne sont pas liés à de grandes sociétés et agissent comme des fonds de capital-risque dans les projets. Seedstars, basé en Suisse, mais ayant ouvert sa propre académie au Nigeria, fait ainsi concourir 50 projets du monde entier. Les lauréats se voient proposer des prises de participation allant jusqu'à 500 000 euros.

### **6. Les fonds d'investissement créés**

Certains des fonds d'investissement les plus actifs en Afrique francophone comprennent Partech Africa, Orange Ventures et Proparco.

### **7. Le soutien des gouvernements**

Les gouvernements de plusieurs pays d'Afrique francophone ont été favorables à l'entrepreneuriat et ont lancé plusieurs initiatives pour promouvoir l'innovation et l'entrepreneuriat.

Par exemple, le gouvernement sénégalais a lancé la Start-up Act, qui offre des avantages fiscaux et d'autres incitations aux startups.

En 2019, le gouvernement marocain a lancé l'initiative Innov'Up, qui vise à soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat au Maroc. L'initiative comprend plusieurs programmes, tels que l'Innov'Up Startup Challenge, qui a accordé plus de 10 millions de MAD de financement aux start-ups depuis sa création. En 2020, le gouvernement tunisien a lancé l'initiative Start-up Tunisia, qui vise à soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat en Tunisie. L'initiative comprend plusieurs programmes, qui ont accordé plus de 1 million de TND de financement aux start-ups depuis sa création.

## **II. Les défis auxquels sont confrontés les start-ups en Afrique francophone**

Malgré la croissance de l'écosystème des start-ups, les entreprises en démarrage en Afrique francophone sont confrontées à plusieurs défis, notamment :

### **1. Le coût élevé du prêt en banque**

Sur la zone francophone, les taux d'intérêt des prêts consentis par les banques oscillent entre 10 % et 17 %. Un tarif excessif pour les entrepreneurs qui souhaitent passer d'une idée à un produit sans risquer le surendettement.

### **2. Le manque d'infrastructures.**

De nombreux pays d'Afrique francophone manquent les infrastructures dont les start-ups ont besoin pour bien se développer, telles que l'électricité stable, l'accès à Internet et des routes. Selon la Banque mondiale, seulement 40 % de la population d'Afrique francophone a accès à l'électricité. Cela est nettement inférieur à la moyenne mondiale qui est de 89 %. La Banque africaine de développement estime ainsi que l'Afrique doit investir 130 milliards de dollars par an dans les infrastructures pour répondre aux besoins de sa population croissante.

### **3. Le coût élevé des affaires**

Le coût des affaires en Afrique francophone peut être élevé, en raison de facteurs tels que le coût de la main-d'œuvre (faible productivité de la main-d'œuvre, coût élevé de la vie, pénurie de travail leurs qualifiés) et le coût du transport.

Le coût élevé du transport peut rendre difficile la mise sur le marché des produits des entreprises en Afrique francophone. Les entreprises peuvent être obligées de payer des prix plus élevés pour le transport, ce qui peut rendre difficile la concurrence avec les entreprises d'autres régions du monde. Par ailleurs, le mauvais état des routes, des chemins de fer et des aéroports en Afrique francophone rend coûteux et difficile le transport de marchandises et de personnes.

#### **4. L'environnement réglementaire complexe**

L'environnement réglementaire en Afrique francophone peut être complexe et difficile à naviguer, ce qui peut rendre difficile la conformité des start-ups à la loi. La Banque mondiale a par exemple constaté que le temps nécessaire pour obtenir un permis de construire en Afrique francophone est en moyenne de 208 jours, ce qui est supérieur à la moyenne mondiale de 155 jours.

#### **5. Le grand nombre de réglementations**

Il y a un grand nombre de réglementations que les entreprises doivent respecter en Afrique francophone. Ces réglementations peuvent être difficiles à comprendre et à respecter, ce qui peut rendre difficile le fonctionnement des entreprises dans un pays.

#### **6. Le manque de transparence**

L'environnement réglementaire en Afrique francophone est souvent opaque, ce qui signifie qu'il est difficile pour les entreprises de savoir quelles réglementations elles doivent respecter. Par exemple, au Cameroun, le gouvernement ne publie pas toutes

ses réglementations en ligne, ce qui est difficile pour les entreprises de trouver et de comprendre les réglementations qu'elles doivent respecter. Les jeunes entreprises africaines sont donc confrontées à une multitude d'obstacles, qu'il s'agisse des lois et réglementations, du manque d'infrastructures ou de la fragmentation du marché continental. Heureusement, plusieurs institutions financières internationales jouent un rôle important dans le soutien des start-ups en Afrique francophone.

#### **III. Le rôle des institutions financières internationales dans le soutien des start-ups en Afrique francophone**

Plusieurs institutions financières internationales, dans le but de soutenir les start-ups en Afrique francophone, facilitent l'accès au financement, fournissent des conseils stratégiques et contribuent à la création d'un environnement propice à l'entrepreneuriat. Parmi elles, nous pouvons citer : Proparco, qui, en 2021 a accompagné, avec Digital Africa, les jeunes pousses africaines qui ont rencontré des difficultés à lever des fonds du fait de la crise de Covid 19. 4 millions d'euros de prêts relais ont ainsi été déployés auprès de dix start-ups par l'intermédiaire du Bridge Fund by Digital Africa, ce qui a permis à ces entreprises d'affronter plus sereinement la crise. Le programme Mobilisation Européenne pour l'Entrepreneuriat en Afrique (Meet Africa), favorise la création d'entreprises et d'emplois en Afrique par la mobilisation des talents et des ressources de la diaspora vivant en Europe et/ou nouvellement installés sur le continent africain. Le Programme Start-up Africa de l'Agence Française de Développement offre mentorat, formation et accès à des ressources

pour les start-ups en Afrique francophone.

En somme, le financement des start-ups en Afrique francophone connaît peu à peu une issue favorable, car les solutions de financement proposées aux Start-ups africaines semblent aujourd'hui nombreuses et diverses : le Capital-risque, les Business Angels, les micro-crédits, les financements bancaires, les financements dans le cadre des concours de création d'entreprises ou encore plus récemment le Crowdfunding (financement participatif). Cependant, les start-ups en Afrique francophone sont encore confrontées à plusieurs défis, notamment : le manque des infrastructures, l'environnement réglementaire complexe, etc. L'entrepreneuriat en Afrique francophone étant donc un domaine prometteur pour les start-ups qui cherchent à faire un impact significatif. Avec un bon soutien, les start-ups de la région ont le potentiel de devenir des acteurs importants de l'économie et de la société africaine.

*Valentin EKOKA NDOUMBE*

## Grace K BUSANGA, Fondatrice et Directrice Générale d'Avec Grace

*Entrepreneure accomplie et passionnée du marketing, elle endosse plusieurs rôles, allant de femme d'affaires à celle engagée dans la communauté franco-ontarienne. Française d'origine congolaise, elle a déménagé au Canada avec sa famille en quête de nouvelles opportunités. Son parcours est une véritable source d'inspiration, de persévérance, et de succès. Ce qui lui a valu le « prix entrepreneure immigrante de l'année 2023 ». Portrait de Grace K Busanga.*



**Grace K BUSANGA**  
Fondatrice et directrice générale d'Avec Grace  
© Kaze Visuals

Le « *prix Bernard Grandmaître de la Jeune Leader de l'Année 2019* » qu'elle a reçu a marqué un tournant dans sa carrière, l'incitant à investir davantage dans son image de marque et à élargir son réseau. L'année suivante, la pandémie de COVID-19 a obligé Grace à se réinventer. Elle a lancé des séries en ligne pour motiver et encourager les jeunes entrepreneurs, tout en étendant ses activités de formation en Afrique et en France.

En 2021, elle a été sélectionnée pour représenter la jeunesse entrepreneuriale canadienne au G20 en Italie, élargissant encore davantage son champ d'action. Grace a continué à diversifier ses services en 2022, collaborant avec des entreprises et des organismes qui soutiennent les entrepreneurs issus de la diaspora africaine. Elle a également obtenu des contrats à Miami et au Qatar et représenté la délégation canadienne lors de la REF2023.

Cette même année, la jeune dame a reçu le « *prix entrepreneure immigrante de l'année* ». Un prix qui représente bien plus qu'une simple reconnaissance pour elle. « *Recevoir le "prix Entrepreneure Immigrante de l'année" représente pour moi bien plus qu'une simple reconnaissance. C'est un honneur immense et une validation de mon parcours en tant qu'entrepreneure immigrante.* »

Cette réalisation est le résultat de nombreuses années de travail acharné, d'engagement envers ma vision, et de dévouement envers mes clients et ma communauté », nous a-t-elle confié.



## **L'entrepreneuriat, une passion !**

Après avoir obtenu son diplôme en administration des affaires - marketing du Collège La Cité, Grace a rapidement identifié sa passion pour l'entrepreneuriat. En 2015, elle a créé « Avec Grace », une entreprise dédiée à aider les entreprises francophones à atteindre leurs objectifs de croissance grâce à des stratégies de marketing digital innovantes.

Mais Grace ne s'est pas arrêtée là. Elle a poursuivi ses études à l'université, tout en développant sa carrière dans les communications et le marketing, travaillant avec des organismes franco-ontariens. Son engagement l'a également amené à enseigner en tant que chargée de cours au Collège La Cité en 2017, partageant ainsi ses connaissances avec de futurs entrepreneurs.

En 2018, elle a lancé officiellement ses services de consultation Avec Grace, se concentrant sur la gestion des médias sociaux pour les organismes sans but lucratif franco-ontariens. Sa réputation s'est rapidement répandue, lui permettant de décrocher des contrats à Montréal et à Toronto.

Le « *prix Bernard Grandmaître de la Jeune Leader de l'Année 2019* » qu'elle a reçu a marqué un tournant dans sa carrière, l'incitant à investir davantage dans son image de marque et à élargir son réseau. L'année suivante, la pandémie de COVID-19 a obligé Grace à se réinventer. Elle a lancé des séries en ligne pour motiver et encourager les jeunes entrepreneurs, tout en étendant ses activités.

## **Un mélange d'investissement professionnel et communautaire qui impressionne**



« Ce prix signifie également beaucoup plus que de la réussite personnelle. Il symbolise la réussite des entrepreneurs issus de la diaspora africaine et des communautés immigrantes en général. C'est un rappel que les rêves peuvent être réalisés, même dans un nouvel environnement, et que la diversité apporte une richesse incroyable à l'entrepreneuriat et à la société en général », a-t-elle ajouté.

Et de conclure : « Ce prix renforce mon engagement envers ma communauté et mon désir de contribuer positivement à la société. Cela me motive à continuer d'innover, de créer des opportunités pour d'autres entrepreneurs, et de défendre les valeurs qui me tiennent à cœur, telles que l'autonomisation des femmes, l'Afrique et la francophonie. En fin de compte, le "prix Entrepreneure Immigrante de l'année est une source d'inspiration continue pour moi, une reconnaissance de mon voyage jusqu'à présent, et une incitation à viser toujours plus haut dans mes efforts pour créer un impact positif. »

En tant qu'entrepreneure immigrante, elle se dit fière de représenter une histoire de persévérance, de résilience et de succès malgré les défis. Pour Grace, c'est une opportunité de montrer à d'autres femmes immigrantes qu'elles peuvent également réaliser leurs aspirations entrepreneuriales. « Je veux être une source d'inspiration pour les femmes qui cherchent à se lancer dans l'entrepreneuriat, en particulier celles qui viennent d'horizons différents », affirme-t-elle.

**Engagé dans des causes qui lui tiennent à cœur**



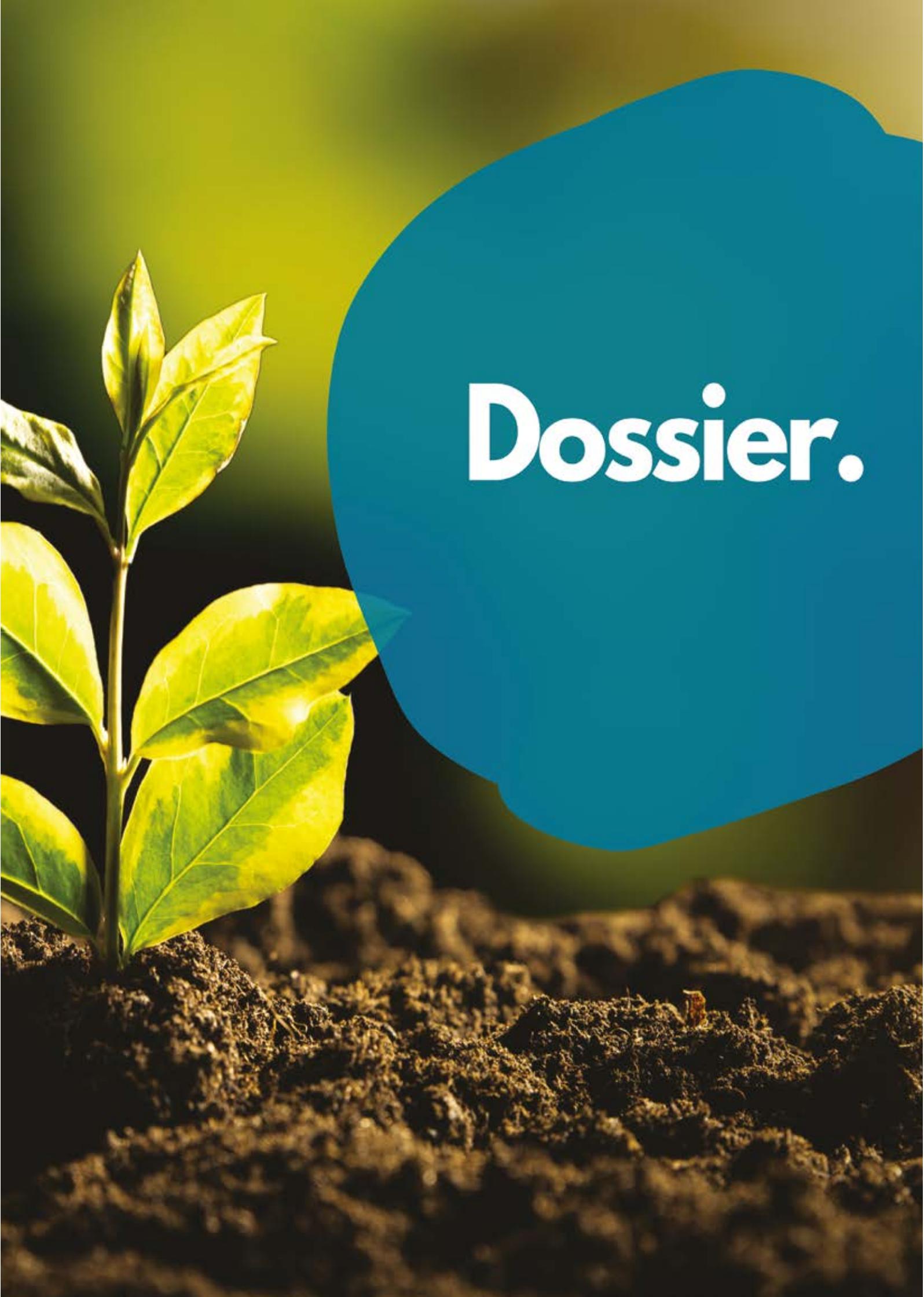
Grace ne se contente pas de réussir dans le monde des affaires. Elle est profondément engagée dans des causes qui lui tiennent à cœur, notamment l'autonomisation des femmes, la promotion de l'excellence noire francophone, et la francophonie. « Je conseille aux femmes qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat de croire en elles-mêmes et en leurs compétences. Il est essentiel de se former, de développer un réseau solide et de rechercher des mentors qui peuvent vous guider dans votre parcours. Il est important de ne pas avoir peur de prendre des risques calculés et de surmonter les obstacles qui se présentent, en plus de demander de l'aide et de vous entourer de personnes qui vous soutiennent. Enfin, restez ouvertes aux opportunités d'apprentissage et d'amélioration continue », conseille-t-elle.

Grace siège également dans plusieurs conseils d'administration, notamment celui de l'Accompagnement des Femmes Immigrantes de l'Outaouais (AFIO), de l'Organisation des professionnels Congolais du Canada (OPCC), et du Collège La Cité. « Je ne siège pas dans différents conseils d'administration juste pour siéger, parce que je reçois pas mal de

demandes dans ce sens. Je fais mon choix en fonction de ce que je prône et des causes qui m'animent et que j'ai envie de voir avancer à savoir, la femme, la francophonie et l'Afrique », explique-t-elle.

Le parcours de Grace est un exemple inspirant de persévérance, d'engagement communautaire, et de réussite entrepreneuriale. Sa passion pour le marketing, sa détermination à soutenir les autres, et son désir de faire une différence dans le monde font d'elle une entrepreneure exceptionnelle. Nous avons hâte de voir ce que l'avenir lui réserve, car Grace continue de contribuer positivement à sa communauté, à son industrie, et au monde entier avec "Avec Grace" qui d'ailleurs, a fêté sa cinquième année d'existence il y a quelques mois.

NGONO EFONDO Danielle



**Dossier.**

## Comment les entreprises africaines sont à l'avant-garde de la transition écologique

**Augmentation des températures, montée des océans, sécheresses plus longues, saisons pluvieuses plus longues, tempêtes et inondations plus fréquentes... Les conséquences des changements climatiques se manifestent déjà de manière sans cesse plus intense et ont un impact direct sur notre quotidien, frappant de plein fouet les pays et les populations les plus pauvres. La situation va en s'aggravant et le temps restant pour agir est compté. La Banque mondiale, dans un communiqué de presse du 13 septembre 2021, estime qu'environ 200 millions de personnes seront directement impactées ? Par les phénomènes climatiques d'ici 2050, touchant en priorité les pays les plus pauvres. Pour garder une planète habitable, il nous faut donc urgemment repenser en profondeur notre modèle de développement, remettre en cause la logique d'une croissance infinie dans un monde aux ressources finies et d'une économie qui creuse toujours plus le fossé des inégalités. Dans ce dossier, nous évoquerons tous les points liés à la transition écologique et noterons comment les entreprises africaines sont à l'avant-garde de celle-ci.**



©freepik

### Les défis environnementaux en Afrique

L'Afrique est confrontée à de graves problèmes environnementaux, notamment la dégradation des terres, la déforestation, la perte de biodiversité et l'extrême vulnérabilité aux changements climatiques.

Toutefois, la région, qui représente environ 15 % de la population mondiale et abrite certaines espèces sauvages parmi les plus emblématiques, possède un énorme potentiel de croissance durable et de préservation de l'environnement. L'évaluation régionale GEO-6 pour l'Afrique souligne que l'environnement se

détérioré plus rapidement qu'on ne le pensait auparavant, soulignant que les gouvernements doivent agir plus rapidement pour inverser les pires tendances. Le rapport reconnaît le capital naturel de l'Afrique et observe que la

croissance économique de l'Afrique dépend de la gestion durable de son capital naturel. Cependant, l'exploitation non durable des ressources naturelles de l'Afrique par sa population en plein essor et la lenteur des autorités à mettre en place des réglementations appropriées pour maîtriser les abus et la surexploitation de ces ressources sèment le trouble. La nature émet des alertes rouges, comme en témoignent les nombreuses catastrophes que nous connaissons et qui, si rien n'est fait, continueront d'aggraver les pénuries alimentaires, la pénurie d'eau, les maladies, les conflits, les migrations et la pauvreté, qui pourraient aboutir à la déstabilisation des économies.

### Contexte de l'économie verte en Afrique



L'économie verte, un concept à controverse dans ses définitions, est considérée comme un outil de promotion du développement durable et reste au cœur des débats nationaux et internationaux en matière de lutte contre les changements climatiques et pour la création massive d'emplois respectueux de l'environnement. Le concept de croissance verte suscite de plus en plus d'intérêt auprès des décideurs politiques et des praticiens du développement pour faire face aux

affres du modèle de l'économie mondiale. Plusieurs pays ayant adopté des stratégies et des politiques d'économie verte ont amélioré leur intégration dans l'architecture nationale de planification du développement. Il s'agit notamment du Rwanda, qui met en œuvre une stratégie de croissance verte et de résilience aux changements climatiques, et de l'Éthiopie, qui a intégré la stratégie d'économie verte de résistance aux changements climatiques dans son plan de croissance et de transformation. D'autres pays, comme l'Afrique du Sud, le Burkina Faso, le Gabon, le Ghana, le Kenya, le Maroc, le Mozambique et la Tunisie, entre autres, ont progressé, à divers titres, sur la voie de l'écologisation de leur économie. Les domaines phares de la transition vers l'économie verte sont l'agriculture, l'énergie et les mines, l'industrie et le secteur manufacturier, les infrastructures de transport, la construction et les bâtiments écologiques, l'eau et l'environnement, le développement des infrastructures urbaines et la gestion des déchets. L'économie verte offre donc une chance aux États africains de réorienter la trajectoire et la structure de développement de leurs économies, car elle repose sur une ressource naturelle : la biodiversité. En effet, ses écosystèmes forestiers et marins font de l'Afrique un leader en matière de détention de carbone et donc de lutte contre le changement climatique.

### Transition écologique : enjeux et bénéfices



Pas un jour ne passe sans que les scientifiques nous alertent sur les dangers du dérèglement climatique sur l'écosystème, la météo, la qualité et la quantité des ressources, la santé publique ou encore la croissance économique.

Considérée comme une évolution vers un nouveau modèle économique et social qui apporte une solution globale et pérenne aux grands enjeux environnementaux de notre siècle et aux menaces qui pèsent sur notre planète, la transition écologique permet de repenser tout à la fois nos manières de consommer, de produire ou encore de cohabiter dans une démarche de développement durable de manière à apporter une réponse efficace et pérenne aux grands enjeux environnementaux de notre siècle. Ainsi, en agissant sur différents leviers, la transition écologique permet de :

#### 1 Lutter contre le réchauffement climatique

Le réchauffement climatique est principalement causé par les gaz à effet de serre. En transformant les écosystèmes atmosphériques, il produit non seulement des événements météorologiques extrêmes (canicule, sécheresse, inondations, tempêtes) mais impacte également les activités humaines (agriculture notamment). En réduisant les gaz à effet de serre (CO2 principalement), il est possible de réduire notre impact sur le climat.

Cela passe par un modèle de production électrique privilégiant les énergies renouvelables comme le solaire, l'éolien ou encore l'énergie hydraulique.

## 2 Réduire la pollution et notre consommation de ressources

En plus du CO<sub>2</sub>, notre énergie produit d'autres types de polluants comme les particules fines (provenant des centrales à charbon), les déchets nucléaires (provenant des centrales nucléaires) ou le méthane (provenant des centrales à gaz). De plus, ces systèmes de production d'énergie consomment énormément de ressources et notamment de l'eau. C'est pourquoi en changeant notre façon de produire et de consommer, il est possible de diminuer la pollution ainsi que notre consommation de ressources, dont l'eau.

## 3 Améliorer notre santé

Selon le média Le Monde, dans son article intitulé « La pollution de l'air tue deux fois plus que ce qui était estimé », publié le 12 mars 2019 sur son site internet, la qualité de l'air agit directement sur notre santé. La pollution de l'air affecte notre santé pulmonaire, et touche particulièrement les populations les plus fragiles comme les bébés et les personnes âgées. La pollution touche également notre cerveau et augmenterait les risques de développer des cancers. En réduisant les gaz à effet de serre, les particules fines et autres émissions polluantes, la transition écologique permet d'améliorer sensiblement la santé publique.

## 4 Réduire les déchets

La réduction des déchets permet de protéger l'environnement.

Certains déchets peuvent également être valorisés pour produire de l'électricité, de la chaleur ou de l'énergie. Par exemple, les déchets organiques organiques

biodégradables peuvent être utilisés pour le compost ou la méthanisation.

## 5 Relancer une nouvelle forme de croissance : la croissance verte

Avec l'épuisement des réserves de pétrole ou de gaz, les énergies fossiles sont de plus en plus coûteuses et difficiles à exploiter. Elles constituent de fait un frein à la croissance. En développant des énergies positives plus accessibles comme les énergies renouvelables, il est possible de relancer la croissance par la création d'emplois dans des secteurs nouveaux et sur de nouvelles technologies. C'est ce qu'on appelle la croissance verte ou économie verte.

## Pourquoi les entreprises africaines doivent-elles se préoccuper du changement climatique ?

Les entreprises africaines doivent se préoccuper du changement climatique, pour un certain nombre de raisons : premièrement, le continent est celui qui contribue le moins au changement climatique mais qui en subit le plus les effets. Deuxièmement, il est toujours difficile d'accéder aux financements liés aux énergies renouvelables. Et enfin, nous sommes conscients que la catastrophe climatique continuera à toucher le continent africain le plus durement, car l'Afrique se réchauffe plus vite que la moyenne mondiale. Comme l'énonce clairement l'Agence Française de Développement (AFD) dans son article publié le 21 septembre 2023, intitulé : « Changement climatique : pourquoi l'Afrique doit être une priorité ».

## Comment les entreprises africaines peuvent-elles réaliser leur transition écologique ?



Afin de devenir une entreprise engagée dans le développement durable, des actions simples peuvent être mises en place à tous les niveaux. De la sensibilisation aux écocitoyens à la transition énergétique globale, les entreprises écoresponsables ont les cartes en main pour réduire leur empreinte carbone. Ils peuvent de ce fait :

## 1 Passer aux énergies renouvelables

Afin de s'engager dans la transition énergétique, la première solution consiste à modifier les modes de production et de consommation d'énergie. Passer des énergies fossiles aux énergies renouvelables est un engagement fort envers l'environnement. Le développement des énergies renouvelables (solaire, éolien, hydraulique) constitue l'une des voies privilégiées pour diminuer nos émissions de gaz à effet de serre, réduire notre dépendance aux ressources naturelles épuisables, s'engager dans une économie plus durable et moins émettrice de carbone, créer des emplois dans les secteurs de l'environnement.

Mais la transition énergétique et le passage aux énergies renouvelables sont un projet à anticiper, qui se mène sur le long terme avec l'investissement de l'ensemble des parties prenantes.

## 2 Améliorer la gestion de ses déchets

La gestion et la valorisation des déchets sont également un enjeu important pour une transition écologique efficace. Car l'élimination et le traitement des déchets incombent à l'entreprise qui les produit. Elle en est responsable jusqu'à leur élimination ou valorisation finale, même lorsque le déchet est transféré à des fins de traitement à un tiers. Les entreprises doivent donc veiller à choisir des filières conformes à la réglementation et s'assurer de la bonne fin de leur élimination ou valorisation. Afin d'améliorer la gestion de ses déchets, l'entreprise doit, en premier lieu, sensibiliser ses salariés afin de les inciter à trier leurs déchets. Car c'est avec l'engagement de tous que l'entreprise peut réduire et mieux gérer ses déchets.

## 3 Maîtriser et réduire son empreinte carbone

Il est tout à fait possible pour une entreprise de maîtriser et réduire son empreinte carbone. Pour y arriver, il faut un engagement de tous, car cela passe obligatoirement par des actions collectives. Des petits gestes peuvent aussi participer à la réduction de l'empreinte carbone d'une entreprise, comme éteindre les lumières dans les bureaux et salles de réunion quand il n'y a personne dedans. Cela peut également passer par limiter les produits jetables comme les gobelets en plastique et privilégier une vaisselle durable et réu-

tilisable pour les pauses-café.

## 4 Adopter des modèles agricoles durables

Notre système agricole a des effets néfastes sur l'environnement et ne permet pas aux agriculteurs de vivre

décentement. Il est donc primordial de réorienter les modèles de production agricole vers l'agro-écologie et l'agriculture biologique peut apporter une contribution essentielle à la préservation des sols, des ressources en eau, de la qualité de l'air, de la biodiversité, et de la santé des exploitants et consommateurs.

## 5 Développer des transports propres

Le transport est en grande partie responsable des gaz à effet de serre. L'entreprise peut donc réfléchir à limiter les déplacements en voiture de ses salariés, que ce soit pour se rendre au travail ou pour les déplacements professionnels. De nos jours, des solutions existent comme le télétravail ou encore l'organisation des réunions en visioconférences par exemple.

## 6 Enfin, encourager les pratiques et les projets innovants en faveur du développement durable

De nombreux projets sont possibles, quel que soit le secteur d'activité de l'entreprise. Mais pour être efficaces, ces derniers doivent avant tout répondre à une exigence de transparence et de sincérité. C'est uniquement si la démarche est faite dans une réelle volonté de préserver l'environnement qu'elle pourra servir positivement l'image de marque de l'entreprise.

**La transition écologique est une affaire de toutes les entreprises !**

Nous avons pu observer ces dernières années une progression spectaculaire de l'intérêt des citoyens pour les enjeux environnementaux. Les entreprises les prennent également de plus en plus en compte dans leurs décisions stratégiques et dans la gestion courante de leurs activités. Cette prise de conscience des enjeux environnementaux est un facteur de transformation des entreprises. L'environnement est un facteur de transformation des entreprises.

En effet, les entreprises qui gèrent le plus efficacement leurs flux d'énergie, matière, déchets et eau réduisent leurs coûts. Celles qui incluent les impacts environnementaux dans la conception de leurs produits et de leurs services conquièrent de nouveaux clients. Celles qui tiennent compte des impacts de leurs achats sécurisent leurs approvisionnements. Celles qui démontrent leur engagement dans la RSE recrutent plus facilement et rassurent leurs investisseurs.

## Un continent consommateur de plastique

L'Afrique ne produit que 7% des plastiques de la planète. Pourtant, il est le continent le plus touché par la pollution. Il est devenu une « plaque tournante » des déchets plastiques, notamment à la suite de la décision de l'Asie et particulièrement de la Chine à l'été 2017, de ne plus être le « destinataire des déchets plastiques mondiaux » (la Chine recueillait environ 70% des déchets).

De ce fait, les autres États asiatiques, tels que la Malaisie, l'Inde ou encore la Thaïlande, n'ont eu d'autre choix que de suivre le mouvement, faute de capacités suffisantes de recyclage pour faire face à la quantité

toujours plus abondante de déchets plastiques. C'est ainsi que l'Afrique a « pris le relais » et est devenue la nouvelle destination privilégiée pour l'exportation des déchets plastiques. Et pour lutter contre ce trop-plein de déchets, plusieurs entreprises africaines ont « mis la main dans la pâte ».

### Exemples d'entreprises leaders en durabilité en Afrique



©freepik

Aujourd'hui en Afrique, plusieurs startups africaines prennent les devants et proposent des solutions durables pour par exemple faire disparaître les tonnes de déchets domestiques qui empoisonnent les rues, fournir de l'électricité verte dans les zones rurales, etc. Selon

**Quentin Velluet**, dans son article « Coliba, Kubik, Sand to Green... Ces start-up africaines en pointe sur le changement climatique », publié sur le site internet de Jeune Afrique, en date du 16 août 2023, voici quelques start-up africaines en pointe sur le changement climatique.

**Coliba.** Basée à Accra, au Ghana, Coliba est une entreprise spécialisée dans la récupération et la revente de déchets plastiques à domicile. Depuis sa création, l'entreprise

s'est engagée à fournir des solutions commerciales respectueuses de l'environnement qui tirent parti de la technologie et de l'innovation pour relever les défis liés aux déchets plastiques en Afrique de l'Ouest, notamment au Ghana.

**Mr. Green Africa** est une start-up kenyane qui voit le plastique « comme une matière première, qui peut entrer dans un circuit formel et qui peut être profitable ». Au Cameroun, **Namé recycling**,

une société de collecte et de recyclage qui lutte contre la pollution plastique en Afrique est parvenue à rapidement se fournir en matière première : une fois la matière collectée, « elle est triée, nettoyée et transformée pour être ensuite revalorisée ». La vision des déchets comme une opportunité de créer une nouvelle économie locale s'est désormais étendue à l'échelle du continent.

**Station Energy.** Basé à Abidjan en Côte d'Ivoire, l'entrepreneur Alexandre Castel alimente les villages africains en énergie verte. Mais le CEO de Station Energy voit tout d'abord son produit comme un outil d'inclusion économique.

**Kubik.** Construire des bâtiments à partir de déchets plastiques difficiles à recycler, qui auraient fini dans une décharge ou

abandonnés dans la nature, c'est la mission de Kubik. La start-up éthiopienne mêle ainsi une action climatique et sociale.

**Sand to Green.** Le dérèglement climatique impose de nous nourrir autrement. De fait, la start-up Sand to Green cultive les déserts pour mieux nourrir les femmes et les hommes du monde en préservant la nature. « Nous transformons l'agriculture pour lutter contre le dérèglement climatique », peut-on lire sur leur site web.

### Autres initiatives

Les États africains ont, par conséquent, pris des dispositions ces dernières années. 34 pays sur 54 ont adopté une réglementation afin d'éradiquer progressivement les plastiques à usage unique. Au Rwanda, une « interdiction nationale des sacs en plastique non biodégradables » a été instaurée en 2008. Une autre initiative qui place ce pays parmi les plus propres. Chaque dernier samedi de chaque mois, un nettoyage communautaire nommé « Umuganda » a lieu sur le territoire, ce qui fait la réputation de la propreté du Rwanda et particulièrement de Kigali, sa capitale. Autre exemple, au Burkina Faso, ce sont les habitants eux-mêmes qui mettent en place un « système D » pour lutter contre les déchets plastiques.

### Le sommet africain sur le climat

Le premier Sommet africain sur le climat (Africa Climate Summit 23) s'est tenu à Nairobi au Kenya du 4 au 6 septembre 2023. Il a été créé pour stimuler les financements liés au changement

climatique et apporter des solutions novatrices en matière de croissance verte, tant en Afrique qu'à l'échelle mondiale.

En organisant ce Sommet, le continent africain illustre sa volonté de contribuer à l'effort collectif en valorisant ses atouts (notamment ses ressources) et son capital intellectuel. Cette volonté d'engagement a conduit à l'adoption unanime d'un texte ambitieux : la déclaration de Nairobi. Ce texte : « Servira de base à la position commune de l'Afrique dans le processus mondial sur le changement climatique jusqu'à la COP28 et au-delà », peut-on lire dans l'article de **Justine Dumont**, mis à jour le 14 septembre 2023 et publié sur le blog [greenly.earth](https://greenly.earth).

Les initiatives ne manquent donc pas en Afrique pour lutter contre les déchets plastiques, même si certaines restent mal appliquées, en raison d'un manque de législation et de moyen comme en Ouganda, où malgré des mesures mises en place en 2007, le gouvernement peine encore à les appliquer en raison de l'absence de réglementation.

polluantes pour se développer de manière durable et respectueuse de l'environnement. L'Afrique subsaharienne dispose à ce titre d'un potentiel considérable mais largement inexploité.

Pour **Oxfam France**, il est nécessaire de défendre l'adaptation des pays les plus pauvres afin de leur permettre de disposer des ressources nécessaires pour améliorer les conditions de vie de millions de personnes, prévenir les effets des changements climatiques et limiter le réchauffement de la planète en dessous de 1,5°C, objectif inscrit dans l'Accord de Paris. L'Accord de Paris est un traité international juridiquement contraignant sur les changements climatiques.

Il a été adopté par 196 Parties lors de la COP 21, la Conférence des Nations unies sur les changements climatiques à Paris, France, le 12 décembre 2015. Il est entré en vigueur le 4 novembre 2016. Son objectif primordial est de maintenir

de dons pour financer les énergies renouvelables dans les pays les moins avancés, notamment via des projets plus petits pour fournir en énergie durable les plus pauvres là où ils se trouvent.

En somme, alors que l'Afrique est en première ligne de l'urgence climatique mondiale et de la crise écologique, la nécessité pour les entreprises de s'engager et d'investir en faveur de la transition verte, est aujourd'hui plus importante que jamais. La transition écologique permet de lutter contre le réchauffement climatique, réduire les émissions de gaz à effet de serre et la consommation des ressources, réduire les déchets, favoriser une économie circulaire... De fait, les choix que les villes et les territoires d'Afrique feront en matière d'accès à l'énergie, d'aménagement du territoire, d'organisation des systèmes de production, de transport et d'échanges, et par rapport à leur caractère plus ou moins inclusif, seront d'une importance capitale pour le devenir de l'Afrique et du monde. Se pencher sur la transition écologique en Afrique, c'est réfléchir aux enjeux économiques, écologiques, sanitaires, sociaux, politiques d'un continent connaissant actuellement une croissance économique prononcée et qui devrait abriter 40 % de l'humanité en 2100. Il est vrai que certaines entreprises placent déjà la transition écologique au centre de leur stratégie, se tournant ainsi vers de nouvelles opportunités. Mais les villes d'Afrique sont particulièrement sous pression et doivent accroître leur capacité d'adaptation et d'atténuation rapidement afin d'entrer pleinement dans la transition écologique, cela en concertation avec les acteurs des territoires, notamment les élus locaux.



©freepik

### Soutenir la transition écologique dans les pays pauvres : une question de justice climatique

Dans un monde où plus d'un milliard de personnes n'ont pas accès à l'électricité, les énergies renouvelables représentent une réelle opportunité pour les pays en développement de faire un bond technologique, en sautant la case des énergies fossiles

« l'augmentation de la température moyenne mondiale bien en dessous de 2°C au-dessus des niveaux préindustriels et de poursuivre les efforts pour limiter l'augmentation de la température à 1,5°C au-dessus des niveaux préindustriels. » Pour y parvenir, le soutien financier et technique des pays riches est essentiel. La France en particulier doit octroyer davantage

La rédaction



**SERVICE  
CONSEIL**

## Votre partenaire en croissance d'entreprise.

- Stratégie & Développement
- Analyse de marché & business plan
- Accompagnement pour la Création d'Entreprises

infos@theafricabusinessindex.com  
 +1 438 458 8195 | +237 697 66 51 36 | +237 674 08 29 37  
 www.theafricabusinessindex.com



# The Africa Business Index

SUIVEZ-NOUS



## OFFRE WARF 12 MOIS DE COMMUNICATION



À PARTIR DE  
**100 000**  
 FCFA/MOIS

→ **CONTACT**

 **+237 6976655136**

www.theafricabusinessindex.com

- 1 Une insertion d'une page de votre entreprise dans notre magazine
- 2 Création de vos visuels/contenus
- 3 Rédaction de vos contenus
- 4 Référencement SEO
- 5 Augmenter votre communauté sur les réseaux sociaux
- 6 Augmenter le taux d'engagement de votre communauté en ligne
- 7 Publication de vos articles sur notre web media ( 20 000 vues en ligne)
- 8 Une interview sur notre média
- 9 30 jours d'insertion de vos visuels sur notre site média
- 10 Insertion vidéo publicitaire de 30s dans nos émissions vidéo sur notre chaîne YouTube

# The Africa **Business Index**

SEMESTRIEL N°001 FEVRIER 2024

**MAGAZINE**



**RENCONTRE EXCLUSIVE  
AVEC**

**Flavien KOUATCHA**

FONDATEUR DE SAVE OUR AGRICULTURE

*L'exemple d'une jeunesse audacieuse*

## Flavien Kouatcha, Fondateur de «Save our agriculture»

**Pionnier de l'innovation agricole au Cameroun et au-delà, il est le meilleur dans son domaine. Créatif, passionné, ambitieux, persévérant et perspicace, son parcours entrepreneurial est jalonné de moments de croissance personnelle et de dévouement envers sa passion pour l'agriculture. Fondateur de "Save Our Agriculture", start-up qui milite en faveur de l'agriculture, il a décidé de faire la différence grâce à "l'Aquaponie", une technique innovante d'agriculture, une forme d'aquaculture intégrée qui associe une culture de végétaux en symbiose avec l'élevage de poissons. Il a ainsi suivi un cheminement unique qui l'a conduit à créer une entreprise qui allie technologie, durabilité et impact social. The Africa Business Index est allé à la rencontre de Flavien Kouatcha Simo, prix Pierre Castel 2018. Il revient ici sur son projet et ses ambitions.**



Flavien Kouatcha,  
Fondateur de save our agriculture

**Présentez-vous à nos lecteurs, s'il vous plaît ?**

Bonjour. Je m'appelle Flavien Kouatcha. Je suis ingénieur de formation, père, mentor, patriote et un chef d'entreprise Camerounais de 34 ans.

**Produit 100 % made in Cameroun, vous êtes considéré par beaucoup de jeunes comme un reflet pour la jeunesse à la recherche d'opportunités et un espoir pour le développement du 237 et de l'Afrique en générale, comment arrive-t-on à gérer pareille pression ? Est-ce un honneur ou un lourd fardeau ?**

C'est effectivement un honneur d'être considéré par de nombreux jeunes comme un exemple à suivre. Personnellement, je ne me définis pas comme un jeune, mais comme une personne adulte qui a découvert sa voie et qui s'acharne chaque jour à la suivre passionnément. Parce que je sais les raisons pour lesquelles je fais ce que je fais, parce que j'ai décidé moi-même de suivre cette voie singulière dont les probants résultats m'encouragent pourtant davantage chaque jour et parce que je réalise combien il est fondamental de créer cet incomparable impact humain et social dans une société où de nombreux leaders ont perdu l'essence de leur rôle, je ne ressens aucune pression. J'ai juste l'impression que je suis à ma place. Et j'essaie de rester moi-même, c'est quelque chose qui n'est pas facile dans le monde extrêmement corrompu et travesti d'aujourd'hui dans lequel les jeunes ont malheureusement l'impression qu'ils doivent prendre des raccourcis ou essayer de ressembler à d'autres dans le seul but d'exister.

**Vous êtes ingénieur en science et technique de l'industrie à la base, pourquoi avoir décidé de faire une reconversion professionnelle en marketing ?**

Pour la simple raison que j'ai découvert ma voie. J'ai eu la chance très tôt d'être entouré de merveilleuses personnes qui m'ont appris que la vie est courte, mais que nous avons suffisamment de temps pour lui conférer son plein sens si nous la mettons au service des hommes et du monde. Ma première expérience professionnelle s'est opérée en tant qu'ingénieur en multinationale à l'aube de la vingtaine, mais grâce à cette dernière, j'ai rapidement compris que la vie peut s'avérer être un labyrinthe sans fin lorsque nous n'avons pas d'objectifs. Mon projet final était dans le domaine agricole. Mais avant, j'avais estimé qu'il devenait utile d'avoir des connaissances en marketing et en communication. C'est ce qui a motivé ce premier pivot dont je garde d'agréables souvenirs.

Vous avez choisi de démissionner de votre boulot dans une multinationale ou vous gagniez bien votre vie, pour vous lancer dans l'entrepreneuriat. Quelle a été votre réelle motivation ?

Cette multinationale d'où je démissionne pour me lancer dans l'agriculture, ce n'est plus ma première expérience professionnelle. Donc, j'avais déjà eu l'occasion de constater qu'on peut très bien gagner sa vie, mais ressentir le besoin d'aller ailleurs où on peut avoir plus d'impact. Cet aspect des choses est venu appuyer ma réelle motivation, qui était d'apporter une solution concrète au problème des exploitants agricoles de notre pays. Lorsque je voyais à quel point ma grand-mère a œuvré dans ce secteur pendant des décennies et quel impact cela avait eu sur son corps et son esprit, je me disais que je pouvais faire changer les choses en y établissant un écosystème plus équitable pour les acteurs.

### **Pourquoi avoir choisi d'entreprendre dans l'agriculture ?**

Nous ne pouvons que difficilement tomber amoureux de quelque chose que nous ne connaissons pas dans la vie. L'agriculture, c'est un métier qui a bercé toute mon enfance. Je fais partie d'une famille où nous sommes agriculteurs et éleveurs de génération en génération. J'ai davantage été proche de ce métier parce que j'ai grandi alternativement avec ma grand-mère et mes parents qui y baignaient tous.

### **Comment a commencé votre aventure entrepreneuriale ? Comment avez-vous lancé votre entreprise ?**

J'ai démarré cette aventure entrepreneuriale alors que j'étais encore employé. J'avais déjà identifié quelques filières dans lesquelles je souhaitais me lancer. Et puisque je gagnais de l'argent en travaillant,



j'avais investi sur des surfaces hors-sol). En effet, pour l'explorer de manière simple, nous élevons des poissons et nous servons de leurs déjections comme engrais naturel pour la culture de légumes biologiques. Je ne dirais pas que nous avons révolutionné l'agriculture parce que c'est un mode de culture qui existait avant que nous ne nous lancions dans le domaine. Mais, il convient toutefois de reconnaître que nous y avons apporté notre touche spéciale par la conceptualisation grâce à l'utilisation de matériaux locaux, et la vulgarisation dans le cadre de laquelle mes compétences en marketing et communication nous ont finalement été très utiles.

### **Avec le kit aquaponique, vous avez révolutionné l'agriculture conventionnelle en combinant à la fois l'élevage des poissons et la culture des plantes. Pouvez-vous nous expliquer qu'est-ce que c'est concrètement ? Comment ça fonctionne ?**

Un kit aquaponique est un outil de production agricole physique qui combine l'aquaculture (élevage d'espèces marines) et l'hydroponie (culture de légumes

### **Quels types de végétaux ? Quels types de poissons produisez-vous ?**

Nous produisons des poissons silures, des tilapias et des carpes. Et sur la partie végétale, nous produisons 12 types de légumes différents, majoritairement de la maraîchère et des herbes aromatiques qui fonctionnent très bien en aquaponie.

**Combien coûte un kit aquaponique ? Une fois vendue, faites-vous le service après-vente ?**

Le prix du kit aquaponique dépend des besoins du client. Le kit de base repose sur une superficie de 2 mètres carrés et coûte 290.000 Fcfa. Nous avons par ailleurs des modèles de kit sur différents segments de clientèle : particuliers, professionnels, éducatifs et industriels.

**Quelles difficultés liées à votre activité rencontrez-vous ?**

Bien que nous ayons énormément communiqué, l'aquaponie reste une activité sous-cotée. Et comme tous les pionniers dans chaque secteur d'activité, nous dépensons d'astronomiques sommes en recherche et développement, en communication, en acquisition de la clientèle qui parfois s'attend à des solutions toutes prêtes et déjà éprouvées. L'autre souci que nous avons, c'est l'appréhension des personnes qui souhaitent intégrer nos réseaux de production. Loin de vouloir investir, la grande majorité est simplement à la recherche d'activités de plus en plus rentables. Nous comprenons donc que ce n'est pas le moment approprié pour collaborer avec elles.

**Comptez-vous vous étendre ailleurs qu'au Cameroun ?**

L'extension à d'autres pays que le Cameroun est dans nos perspectives. Nous avons eu des phases expérimentales au Sénégal et au Rwanda ainsi que dans d'autres pays Africains sur lesquels nous avons travaillé avec des organisations internationales. L'objectif de démontrer le potentiel de répliquabilité de notre solution est atteint. Maintenant, nous repensons la stratégie avant de nous déployer à l'échelle que nous souhaitons.

**Qu'est-ce qui vous motive au quotidien ?**

Lorsque je regarde un pays comme le Cameroun, je me dis que la jeunesse est notre seule chance de nous sortir de l'effroyable situation de dépendance absolue dans laquelle sont noyés la majorité des pays Africains. Nous avons tout sous nos pieds, mais nous ne donnons tout pour vivre. Nous sommes même pas capables de nous nourrir. C'est ça qui me donne envie de me lever chaque matin : changer la façon de penser de nos jeunes, leur faire comprendre qu'ils peuvent accomplir de grandes

choses sans leurs familles, sans leurs amis, sans leurs grand-frères diasporiens, sans le gouvernement. Au sein de mes équipes, la moyenne d'âge est de 26 ans et chaque jour, je leur parle de mes expériences sans masque, afin que cela leur serve. Je rêve que ma fille en entrant à l'âge adulte retombe sur mes écrits quelque part et soit fière d'avoir eu un père qui rêvait grand pour son pays malgré tous les challenges que nous pouvons avoir sur



notre passage. Après, il n'est pas mauvais de gagner de l'argent en accomplissant sa mission. Mais dans le cas où la mission est accomplie de manière correcte, l'argent devient une conséquence logique et immédiate.

**En 2018, vous avez reçu le prix Pierre Castel. Que représente cette reconnaissance pour vous ?**

Avoir été lauréat de la toute première édition du Prix Pierre Castel au Cameroun a été un honneur pour moi et mes collaborateurs. Nous avons aimé le processus de sélection qui a été inspiré par les pas d'un entrepreneur. En plus, le fait de l'avoir rencontré à Blanquefort où nous avons passé 3 journées d'exception, a renforcé en moi le désir de changer le narratif au sujet de l'agriculture et de notre continent. Au même moment où cette reconnaissance m'a été décernée, j'ai reçu un trophée en forme d'oiseau qui étend ses ailes pour s'envoler. J'espère et je souhaite que la nature nous donne suffisamment de force pour étendre nos ailes et ainsi accomplir notre destin dans les années à venir. C'est aussi en remportant ce prix que j'ai bénéficié de l'occasion d'être mentoré par le Président André Siaka, dont le parcours et la riche expérience m'ont donné la force de traverser des revers non négligeables de ma vie d'entrepreneur. Sur l'exemple de la collaboration que nous avons eue, j'ai ensuite entrepris de rédiger un ouvrage que j'ai intitulé « Mentoring pour la performance » et qui a été publié en Août 2023 aux éditions « Cheick Anta Diop » à Douala.

**Vous étiez en 2019, le président de la jeune chambre Cameroun, vous nous en parlez ?**

La Jeune Chambre Internationale est une organisation de la société civile présente dans plus de 160 pays dans le monde, et intégrant en son sein des membres âgés de 18 à 40 ans. Au Cameroun, cette organisation existe depuis plus d'une trentaine d'années et j'ai eu l'honneur de la diriger pendant une année entière. De manière audacieuse, nous avons placé l'année 2019 sous la thématique du consensus et de la relance. Nous avons œuvré à faire revivre cette organisation dans de nombreuses parties du pays où elle a pourtant souvent écrit ses lettres de noblesse. J'ai pu voyager dans plusieurs régions du Cameroun, à la rencontre de jeunes brillants et ambitieux, qui ont soif de réussir honnêtement. Après cette année, je n'ai pas pu poursuivre mon ambition d'occuper une fonction dans le bureau mondial de la Jeune Chambre Internationale. Aujourd'hui toutefois, nous avons une autre Camerounaise qui y est candidate en la personne de ma camarade Wetche Youbi Christel-Diane. Et je lui adresse mes sincères encouragements dans ce parcours ô combien périlleux, mais tout à fait noble. C'est le Cameroun qui gagne !

**Quelle est votre actualité pour l'année 2023 ?**

En 2023, nous avons obtenu le quitus de la ville de Douala pour le développement d'un projet d'aquaponie communal dont vous entendrez certainement parler très bientôt. Nous sommes également en plein déménagement vers notre nouveau siège social établi dans dans l'arrondissement de Douala 5ème, au plus proche de nos clients. Avec une équipe qui grandit



de manière aussi rapide, il nous fallait un espace plus important. Nous ne saurions solliciter de la performance si les collaborateurs ne sont pas à leur aise. Par ailleurs, nous continuons d'échanger avec de potentiels partenaires pour l'obtention de ressources aux fins d'affinement de notre projet et d'établissement de réalisations encore plus vivantes. En définitive, je suis fier de voir comment nous débloquons progressivement tous les verrous de l'entrepreneuriat en local, notre exemple servira certainement de cas d'école dans les années à venir.

**C'est quoi la prochaine étape ?**

Sur ce plan, je préfère aller à la méthode asiatique. Plutôt que de vous dire inutilement ce que nous prévoyons, je vous invite à rester connectés avec nous, et vous vous délecterez de notre aventure au fur et à mesure qu'elle se déroulera. Croyez-moi en tout cas, vous ne serez aucunement déçus, car nous voyons le monde en très grand.

**Merci monsieur Kouatcha**

C'est moi qui vous remercie.

La rédaction

# Chreslim Formula

Santé Bien-être - Longévité



## Un programme de coaching pour la perte de poids.

ADAPTÉ À VOS BESOINS

PRENEZ CONTACT  
AVEC NOUS

**AUJOURD'HUI**

NOS PROGRAMMES



### PURE RESET

- Perdre 5-12kg en 6 semaines



### VAINCRE LE DIABÈTE & L'HYPERTENSION

- Perdre 10-20kg en 3mois



### MÉNOPAUSE & ÉQUILIBRE HORMONAL

- Perdre 10-20kg en 3mois
- Se ressentir à nouveau comme jeune fille.

CONTACT



+1 (202) 441-9809



Chreslimformula@gmail.com

## M. Emmanuel WANKOUE, Chef de division communication interne Chez Boissons du Cameroun

Le succès d'une entreprise repose bien sûr sur la qualité de ce qu'elle produit, mais aussi et surtout sur la qualité des talents qui y travaillent. La communication étant la clé du triomphe d'une entreprise, celle-ci permet d'établir des relations florissantes et de fournir aux membres du personnel l'information nécessaire pour contribuer au succès de l'entreprise avec joie. Chez Boissons du Cameroun, Mr Wankoue Emmanuel, Chef de Division Communication Interne, assure dans ce secteur. Il a accepté de répondre à nos questions.



**Emmanuel WANKOUE**  
Chef de division communication interne  
Chez Boissons du Cameroun  
©By FIKA

**Bonjour Mr Emmanuel Wankoue**

## ***Pouvez-vous vous présenter à nos lecteurs ?***

**C**hez Boissons du Cameroun, j'étais jusqu'en 2021 manager des Ressources Humaines, où j'ai eu l'opportunité de travailler aux plus hautes fonctions des Ressources Humaines sous le Directeur des Ressources humaines et dans les divers métiers de Ressources Humaines en activité chez nous. J'ai contribué tant au niveau stratégique dans la conception et l'implémentation des stratégies et plans RH pour le Groupe que sur le plan opérationnel en tant que généraliste des RH business partner dans les sites opérationnels. Avant Boissons du Cameroun, j'avais ciré mes dents tour à tour chez British American Tobacco où j'ai fait mes premiers pas après l'école, mais aussi chez Diageo Guinness Cameroun où j'ai affermi mon leadership dans le pilotage des processus complexes de gestion administratives et de la rémunération dans un hub qui comptait 22 pays.

Depuis avril 2021 je poursuis ma carrière dans le domaine de la communication institutionnelle, et plus spécifiquement dans son versant communication interne dont la cible est constituée essentiellement des employés, prestataires, temporaires, stagiaires etc. Mon travail consiste en résumé à rassembler les politiques et stratégies en faveur de la mobilisation, de la motivation et du bien-être des salariés pour un engagement total et responsable au service de la performance de la croissance durable de l'entreprise. Je partage donc cette mission avec la Direction des Ressources Humaines, avec un fort impact sur la promotion de la vision, de la mission et des valeurs de l'entreprise.

Pour finir cette présentation, je continue à faire cours dans quelques business schools de la ville de Douala pour partager mon expérience et garder la lampe allumée en matière de ressources humaines, de management ou encore de leadership.

## ***En quoi consiste votre travail en tant que chef de division communication interne chez Boissons du Cameroun ?***

Mon travail consiste précisément en la promotion de la vision, de la mission, des valeurs, de la promotion de la stratégie de l'entreprise en faveur du bien-être social, de la confiance et du sentiment d'appartenance. Toutes formes de communication ayant pour cible le personnel et relatives à l'animation, à la mobilisation du personnel, à son implication, à sa valorisation, à sa prise en charge, à sa détente, etc.

## ***Présentez-nous Boissons du Cameroun***

Boissons du Cameroun est le nom commercial de la Société Anonyme des Boissons du Cameroun, anciennement connue sous Société Anonyme des Brasseries du Cameroun.

Ce changement de dénomination a eu lieu en 2022. Boissons du Cameroun a été créé le 3 février 1948 à Douala (l'actuelle usine de Koumassi). L'entreprise est devenue le fleuron de l'économie camerounaise, le leader des entreprises agro-industrielles. Leader de notre secteur d'activité, première entreprise citoyenne, premier collecteur et contributeur au budget de l'Etat, nous sommes également premier employeur du secteur privé

hors pétrole avec plus de 4 000 emplois directs et plus de 100 000 emplois indirects, et également un des premiers investisseurs privés au Cameroun.

Boissons du Cameroun c'est également SOCAVER (la Société Camerounaise de Verrerie) spécialisée dans la fabrication du verre creux, des casiers et préformes.

Boissons du Cameroun c'est aussi SEMC (la Société des Eaux Minérales du Cameroun), l'expert en eau minérale naturelle qui produit deux marques : Source Tangui et Vitale.

## ***Pourquoi êtes-vous passé de Brasseries à Boissons du Cameroun ?***

Le terme BOISSONS est l'emblème de notre ambition et l'étendard fédérateur de la chaîne de valeur que notre projet d'entreprise créé chaque jour depuis 1948. La nouvelle dénomination BOISSONS DU CAMEROUN symbolise le choix de l'évolution de l'activité de SABC directement, ou à travers ses filiales SOCAVER et SEMC. Dans sa transformation et sa marche en avant dans l'histoire, SABC est passée d'une entreprise centrée sur le brassage, à une entreprise qui assure aujourd'hui une intégration amont et aval de ses activités, pour soutenir durablement la création de valeurs, le développement d'autres filières connexes, d'une économie à la fois solidaire et circulaire, la promotion du consommateur local et du Made in Cameroun. Les entités actuelles SOCAVER (Société Camerounaise de Verrerie) et SEMC (Société

des Eaux Minérales du Cameroun), à mettre son expertise reconnue au service de la qualité. C'est cette expertise qui lui vaut depuis plus de 75 ans d'être le partenaire privilégié des eaux minérales, seront aussi des géants de l'industrie brassicole réunies sous une même dénomination et une identité unique – BOISSONS DU CAMEROUN. Penser, agir et s'exprimer à l'unisson, autour d'une même ambition et sous une seule et même identité, permettra à BOISSONS DU CAMEROUN d'avoir plus d'impact et d'exploiter plus stratégiquement les ressources dont dispose l'entreprise pour innover et changer la donne.

« Avec cette nouvelle identité, nous avons cherché à donner à nos équipes et nos partenaires, ainsi qu'à nos consommateurs, une idée claire et puissante de ce que nous sommes et de ce que nous voulons accomplir. L'attitude de BOISSONS DU CAMEROUN est humble et sincère et nous pensons que notre nouvelle identité et notre nouveau logo se forgeront une empreinte unique dans le secteur agroalimentaire – une empreinte qui illustre à la perfection la nouvelle vocation que nous nous sommes donnée : poursuivre notre engagement citoyen pour un Cameroun émergent. »

BOISSONS DU CAMEROUN rend ainsi hommage à notre passé dont nous sommes fiers, à ce que nous sommes, sans quoi nous ne pourrions pas construire la suite.

BOISSONS DU CAMEROUN, ce sont les agriculteurs qui, à travers la Compagnie Fermière Camerounaise et MAISCAM, mettent à notre disposition du gritz de maïs, pour la fabrication des bières de qualité supérieure avec des ingrédients made in Cameroun.

Avec BOISSONS DU CAMEROUN, notre objectif est d'améliorer notre local content, de 50% à 60%, et ceci par la réduction des importations de matières premières qui entrent dans la fabrication des boissons et de certains consommables qui peuvent être fabriqués localement. Hier comme aujourd'hui, BOISSONS DU CAMEROUN s'engage

et de fabrication des boissons gazeuses. Je veux parler de ABLIN-Bev, premier brasseur mondial et propriétaire de la marque Castle Milk Stout qui est brassée par SABC. Je veux parler de HEINEKEN, de WARSTEINER, d'ORANGINA. Nous brassons et fabriquons leurs marques depuis des décennies, sous licence, en gardant le même goût, la même qualité et la même saveur ! Pour assumer pleinement sa vision, BOISSONS DU CAMEROUN ne souhaite plus apparaître seulement comme un Brasseur. Son nom se mêle implicitement aux autres activités stratégiques de ses filiales qui sont les emballages et les boissons parce que BOISSONS DU CAMEROUN, c'est finalement plus qu'une Brasserie !

Notre raison d'être est de satisfaire nos consommateurs et d'accompagner nos partenaires locaux (PMES, PE, TPE) et donc l'ensemble de notre écosystème à se développer. Notre stratégie favorise à ce jour l'émergence de près de 5000 fournisseurs et entrepreneurs locaux. Pour le faire davantage, nous nous engageons à augmenter l'approvisionnement local de la majorité des intrants nécessaires à la fabrication de nos boissons. De la bouteille, en passant par la capsule, l'étiquette, les casiers, les matières premières agricoles. Tout faire pour avoir des sources d'approvisionnement locales et développer des marques 100% camerounaises.

## ***Décrivez-nous l'environnement de travail aux boissons du Cameroun.***

Nous sommes une entreprise orientée performance, ça suppose que l'entreprise est jugée sur la base de ses résultats. Mais ça suppose aussi que, en dessous, les individus, les infrastructures sont également

jugées sur la base des résultats. Pour être numéro un au Cameroun pendant 76 ans bientôt, vous imaginez bien que c'est un environnement hyper concurrentiel en interne comme en externe.

Nous sommes une entreprise orientée performance, ça suppose que l'entreprise est jugée sur la base de ses résultats. Mais ça suppose aussi que, en dessous, les individus, les infrastructures sont également jugées sur la base des résultats. Pour être numéro un au Cameroun pendant 76 ans bientôt, vous imaginez bien que c'est un environnement hyper concurrentiel en interne comme en externe. Pour bien comprendre l'environnement de travail, il faut comprendre avant tout l'organisation et le fonctionnement de Boissons du Cameroun. Le siège de l'entreprise est à Douala Bali, qui est le centre d'impulsion stratégique et fonctionnel. Sur le plan opérationnel plusieurs usines meublent l'univers de Boissons du Cameroun. Il s'agit des usines de Koumassi, de Ndokoti, de Yaoundé, de Bafoussam, de Garoua, de Tangui et SOCAVER basée à Douala Ndogbong. L'avancée technologique de ces usines permet de produire des boissons de qualité supérieure que les équipes commerciales acheminent ensuite sur le marché. Elles sont réparties en 4 grandes régions commerciales : le Littoral, le Centre, l'Ouest et le Nord. Ces grandes régions commerciales à leur tour encadrent sous elles les unités dites centres commerciaux et de distribution, qui sont au nombre de 42 sur l'ensemble du territoire camerounais. Nous avons environ 1000 véhicules qui font à peu près six fois le tour de la terre, nous travaillons avec plus de

4000 emplois directs et près de 100000 emplois indirects. Comme déjà indiqué plus haut, nous travaillons avec des partenaires locaux et étrangers. Vous avez donc compris que c'est un environnement fort challengeant où les hommes, les matériels, les process doivent être en cohérence avec l'exigence de l'excellence, de la qualité mais tout cela encadrée par une culture SÉCURITÉ.

## **Dites-nous un peu plus sur le Fonds Pierre Castel**

En septembre 2017, Pierre Castel et Pierre De Gaétan Njikam, engagés dans le devenir du continent africain, décident de créer le Fonds Bordeaux-Afrique, qui deviendra le Fonds Pierre Castel - Agir avec l'Afrique. Ils s'appuient pour cela sur le socle d'expérience du Club Bordeaux-Cameroun-France et notamment sur son programme de parrainage de jeunes entrepreneurs africains. Entre 2009 et 2017, ce programme a accompagné plus de 50 entrepreneurs issus de 5 pays d'Afrique subsaharienne : Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Mali et Sénégal.

Le Fonds Pierre Castel a pour but de soutenir des actions en faveur d'initiatives agricoles et agro-alimentaires en Afrique, et de soutenir l'entrepreneuriat porté par sa jeunesse. Pierre Castel souhaite, à travers le Fonds, renforcer son engagement au service du développement de l'Afrique.

"Les défis démographiques auxquels doit faire face l'Afrique sont uniques dans l'histoire de l'humanité, avec un milliard de nouveaux habitants d'ici 2030. Accompagner le continent africain dans cette évolution, favoriser l'épanouissement de la jeunesse africaine sur place, est un devoir pour ceux qui lui sont attachés", Pierre Castel.

**NOS VALEURS :** Responsabilité, solidarité et justice sociale, esprit d'entreprise, reconnaissance du mérite, confiance, goût de l'effort et du travail, sens de l'initiative et de l'audace.

La communauté dispose d'une application web de partage et d'échange qui regroupe les entrepreneurs de la communauté et des entreprises partenaires dans le but de favoriser et faciliter les échanges entre les différents membres du réseau, d'assurer un suivi régulier du parcours des entrepreneurs afin d'identifier leurs besoins de formation, de visibilité et de financement et de partager une information juste et stratégique sur l'actualité Africaine et Française. Près de 200 entrepreneurs font partie de cette communauté. Ils sont issus de 3 programmes sélectifs : le Prix Pierre Castel, la Chaire "Systèmes alimentaires et Entrepreneuriat en Afrique" et la Résidence Entrepreneuriale.

## **Le Prix Pierre Castel**

Institué en 2018, le Prix soutient des initiatives portées par de jeunes entrepreneurs dans les domaines de l'agriculture et de l'agro-alimentaire, piliers de développement de l'économie africaine. A chaque édition, les entreprises accompagnées sont retenues pour leur résilience, leur capacité à préserver et valoriser les ressources, à favoriser l'autonomisation des jeunes et des femmes et à contribuer au développement des systèmes alimentaires, en améliorant les productions et pratiques agricoles.

Par ces actions de soutien et d'accompagnement, le Fonds souhaite promouvoir la solidarité, la confiance et le sens de l'initiative.

Le Prix Pierre Castel est attribué dans 6 pays africains, l'Algérie, le Burkina Faso, le Cameroun, le Congo RD, la Côte d'Ivoire, Madagascar.

Ce prix de l'entrepreneuriat agricole africain sélectionne à chaque édition 24 entrepreneurs pour leur résilience, leur capacité à préserver et valoriser les ressources, à favoriser l'autonomisation des jeunes et des femmes et à contribuer au développement des systèmes alimentaires, en améliorant les pratiques agricoles. Les dotations financières, formations, coaching, mentoring et réseautage qui leur sont attribués, ont pour but de renforcer leurs compétences entrepreneuriales et ainsi contribuer au développement d'entreprises pérennes. Les prix attribués :

**1er lauréat :** 15 000 € ; un parrainage, et un programme de coaching personnalisé

**2d lauréat :** 10 000 € et un programme de coaching personnalisé

## **La Chaire Systèmes alimentaires et entrepreneuriat en Afrique**

Lancée officiellement en Janvier 2021, ce dispositif de formation, de professionnalisation et de recherche est construit en collaboration avec des institutions Camerounaises, Françaises et Ivoiriennes. C'est une collaboration qui permet de s'appuyer sur une diversité culturelle et structurelle pour enrichir les pratiques pédagogiques de chacun des établissements membres et servir une cause commune : Soutenir l'entrepreneuriat et l'agriculture en Afrique par la formation et le développement de la connaissance de ces thématiques. La première édition de la Chaire a accueilli 22 étudiants camerounais et ivoiriens.



En collaboration avec les établissements d'enseignement supérieur d'agronomie de Dschang (Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles - Univ Dschang), de Yamoussoukro (Ecole Supérieure d'Agronomie de l'INP-HB) et de Bordeaux (Bordeaux Sciences Agro), le Fonds Pierre Castel a mis en place une chaire sur le thème des systèmes alimentaires et de l'entrepreneuriat en Afrique. Cette chaire universitaire s'inscrit dans le cadre du développement des actions du Fonds visant à soutenir l'entrepreneuriat agricole et agroalimentaire en Afrique par les leviers de la formation d'excellence et de la professionnalisation.

### **La Résidence Entrepreneuriale**

Le programme de Résidence Entrepreneuriale est un dispositif de parrainage lancé en 2011 en collaboration avec la Ville de Bordeaux. Il est présent dans 8 pays d'Afrique : Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Guinée, Mali, Niger et Sénégal. Chaque année, 12 entrepreneurs sont sélectionnés à la suite d'un appel à projet pour une immersion professionnelle de 3 semaines à Bordeaux. Le séjour entend permettre aux entrepreneurs de rencontrer des professionnels du même secteur d'activité, de s'inspirer de leurs parcours et de bénéficier des conseils avisés de la part de grandes institutions : Mairie de Bordeaux, Chambre de commerce et d'Industrie, Mazars...

**Comme vous l'avez souligné plus haut, vous êtes le Responsable de la communication interne et à ce titre vous partagez avec les RH la même cible, le personnel de Boissons du Cameroun. Comment se font les recrutements aux boissons du Cameroun ? Quelles sont les techniques que vous utilisez pour faire des licenciements ?**

Nous partageons effectivement la même cible, mais j'ai précisé le corridor dans lequel j'opère. Par principe les questions que vous évoquez ne sont pas dans l'univers de celles que je traite, mais par expérience (plus de 15 ans aux

Ressources Humaines) et connaissant bien les processus de la maison, je vais vous répondre.

Il existe chez Boissons du Cameroun une politique RH. Cette politique est déclinée en processus dont la mise en œuvre est encadrée par des procédures connues et partagées.

En ce qui concerne les recrutements, tout part d'un besoin présenté à l'organigramme. Puis à partir de la fiche de poste indiquant les exigences compétentielles (savoir, savoir-faire, savoir être), on va décliner un appel à candidature qui va être publié soit en interne si le recrutement est interne, soit via le digital et autre organe de presse si la candidature est externe. Mais par principe chez nous, les appels à candidature sont d'abord internes. C'est quand c'est infructueux qu'on passe à l'extérieur. J'ai dit par principe. Il peut arriver qu'on cherche directement dehors, notamment si on estime qu'on est très pressé ou qu'on veut du sang neuf. Une fois que les candidats sont reçus, on va faire le tri, la sélection avec la batterie de tests que nous avons en interne et à la fin du casting, on va identifier le candidat le plus approprié pour le poste. Chez nous, nous insistons énormément sur l'adéquation au poste. Il faut que l'homme comprenne, corresponde à ce dont on a besoin. Les caractéristiques compétentielles, les savoirs, les diplômes de l'individu doivent être autant que possible en cohérence avec ce qu'on a demandé au poste. Le savoir-faire, l'expérience de l'individu doivent correspondre à peu près à ce qu'on a au poste, le savoir-être, les attitudes doivent correspondre à peu près à ce qu'on a au poste, et une fois qu'on a recruté, on lance le processus d'intégration symbolisé par le programme d'imprégnation.



En parlant de licenciement chez Boissons du Cameroun, nous n'inventons rien. Le licenciement fait partie du faisceau des sanctions possibles en cas de commission d'une faute. Et ce n'est pas Boissons du Cameroun qui a défini la nomenclature des sanctions applicables en cas de faute, c'est le législateur à travers la Loi de 1992 portant Code de travail. En effet les sanctions, reprises dans notre Règlement intérieur, sont entre autres l'avertissement, le blâme, le licenciement. Nous pouvons donc être effectivement amenés à licencier un employé. Les causes sont multiples et diverses. Elles peuvent porter sur les relations de travail, le fonctionnement de l'outil de production, l'image de marque de l'entreprise ou même la performance. Mais avant tout licenciement, quelle

que soit la faute, le dossier querellé passe par une procédure rigoureuse qui aboutit à un comité de discipline. La procédure disciplinaire est connue, partagée et affichée partout où besoin en est dans l'entreprise. Donc on travaille à Boissons du Cameroun en toute quiétude. L'employé est protégé en interne par le Code de conduite, le Règlement Intérieur ou encore la procédure disciplinaire. Il sait aussi à quoi il s'expose en cas de violation de ces différentes règles. Nul n'est besoin de rappeler que nous sommes une entreprise citoyenne respectueuse des lois et règlements du Cameroun.

## **Comment développez-vous les compétences de vos employés en interne ?**

Tout part de la formation. La formation, le développement des employés, la gestion des carrières et des compétences et la mobilité du personnel sont au cœur de la politique des Ressources Humaines de Boissons du Cameroun. La Direction des Ressources Humaines accompagnée des différentes directions fonctionnelles et opérationnelles gère la mobilité du personnel en s'appuyant sur les leviers de la performance, de la compétence, des aspirations personnelles ou encore des opportunités présentes et futures.

Bien entendu aucune action de développement des compétences ne se fait sans la participation des employés eux-mêmes. Ils sont partie prenante de processus qui s'appuient avant tout sur leurs aptitudes, leurs attitudes, leurs performances et résultats et leurs aspirations personnelles. En tout état de cause, la gestion des compétences chez Boissons du Cameroun aboutit à des mouvements de personnel soit de manière verticale (promotions, soit horizontale (mutations/transferts) en exploitant l'étendue de l'entreprise sur l'ensemble du Cameroun.

## **Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans votre travail en tant que Chef de division communication ?**

La première difficulté c'est la communication. Encore que, mon poste a été créé il y a seulement quelques années. Et le premier souci c'est que les différentes fonctions de l'entreprise n'ont pas le réflexe de nous solliciter pour les

accompagner pour différentes activités qu'elles organisent. Un exemple simple, quand on a changé le nom, on est passé de Brasseries du Cameroun à Boissons du Cameroun, il y a eu tout un processus au-delà de la communication parce que ce n'est pas juste une communication. Les questions : pourquoi on a changé de nom, les mêmes questions en interne, les employés se les posent. Et imaginez qu'un employé sorte de boissons du Cameroun, on lui demande pourquoi vous avez changé et qu'il dise je ne sais pas. Vous venez vous-même de créer les conditions pour que ce gars-là ne se sente pas appartenir à l'entreprise. Son sentiment d'appartenance est zéro, sa croyance en l'entreprise est zéro, à la limite, il a l'impression qu'on l'utilise juste comme un pantin pour la production.

Donc vous avez besoin de le préparer avant au travers d'un bon plan de communication, de l'intéresser au projet et de suivre avec patience les activités post changement de dénomination. Dans le cadre de mes fonctions, je communique également sur le programme Éthique et Conformité de l'entreprise. Comment pouvez-vous punir des gens à qui vous n'avez pas pris le soin de bien expliquer ce que c'est que le blanchiment d'argent, le conflit d'intérêt, la corruption. Et l'une des difficultés réside dans le fait que les différentes fonctions sont focus sur leurs activités, leurs objectifs ; ce qui complique la mission du responsable communication interne. Nous devons donc nous réinventer en permanence pour travailler et mettre en œuvre la stratégie de communication. En utilisant des canaux habituels comme les réunions de direction et service, des canaux exceptionnels comme les teams building, les retraites stratégiques ou encore les outils digitaux. Et rien n'est donné, car ces directions n'ont pas encore

acquis le réflexe de vous informer de leurs regroupements annuels. Progressivement la culture de la communication se met en place et entre dans les habitudes de part et d'autre pour que définitivement nous soyons en mesure de dire ce que l'on fait et de faire ce que l'on a dit. Nous n'y sommes pas encore à 100 pour 100.

## **Qu'est-ce que vous aimez dans votre nouveau poste ?**

J'aime tout ! Particulièrement ces moments où je suis complètement fondu dans la masse des employés d'une fonction lors d'un regroupement professionnel, ou encore quand je suis à la cantine avec les collègues, on parle un peu de tout et de rien, ils me posent des questions que je vais par la suite relayer aux responsables des fonctions concernées. Il y a aussi ces moments où il faut valoriser le travail des employés à travers le magazine d'entreprise ou l'intranet ou le site web de l'entreprise ou tout simplement une cérémonie au cours de laquelle on félicite une équipe qui a géré avec succès un projet en entreprise. Un climat social serein est important pour que mon métier se déploie totalement. Il y a également besoin d'une grande autonomie et d'une créativité sans relâche à mon poste. Chez nous nous sommes obligés d'être très créatifs, proactifs, de bouger sans cesse, d'être véloces et d'être en perpétuelle remise en cause. Rien n'est acquis de manière définitive.

Il faut s'adapter en permanence. Tout cela me plaît énormément, tant j'aime changer (jamais plus de 3 ans à faire la même chose). Cela dit, après l'obtention de mon Baccalauréat en 1994 (le dernier Bac avec oral (rire)), j'ai poursuivi des études de sciences juridiques et politiques à l'université de Douala, sanctionnées par une maîtrise en droit privé, option droit des affaires. Par la suite je suis entré à l'ESSEC de Douala (Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales), la plus grande business school du pays, de laquelle j'ai obtenu en 2003 par un DEPA (diplôme d'étude professionnelle et approfondie) en Gestion de la Politique Sociale d'Entreprise. Quelques mois plus tard, en 2004, j'ai été recruté chez BAT (British American Tobacco).

En 2007 je rejoins la famille des Brasseries du Cameroun avant d'aller, deux ans plus tard, travailler chez Diageo Guinness Cameroun pendant trois ans. Revenu dans le Groupe SABC en 2022, j'ai occupé les fonctions de Responsable Administration des Ressources humaines au Siège Social, avant d'aller découvrir les fonctions plus généralistes de Responsable Régional des Ressources Humaines dans les usines de Douala puis à SOCAVER (une des sociétés du Groupe).

Depuis avril 2021, je suis à la Direction de la Communication où j'occupe la fonction de Chef de Division communication interne.

## **Un mot de fin**

The Africa Business Index, je vous remercie avant tout pour votre mission, la valorisation ou la promotion de l'entrepreneuriat jeune, l'entrepreneuriat africain. Moi aussi je pense que le futur appartient aux africains. Mais je ne pense pas comme le disent souvent les médias occidentaux – « ça appartient aux africains », simplement du point de vue des ressources naturelles. Je crois en l'entrepreneuriat africain, à l'agribusiness etc. Malheureusement les gens de ma génération ont été formés dans des écoles pour travailler pour les gens, pour être employés.

Le système éducatif doit changer profondément et amener les jeunes vers la création des valeurs. Je vous supplie d'impacter nos dirigeants et décideurs pour qu'ils changent de paradigme dans la manière avec laquelle on enseigne. On nous enseigne, on nous forme pour aller travailler pour des gens, pour être des employés, au point où les premiers qui commencent à travailler pour leur compte sont souvent vus comme des gens qui ont échoué. Généralement autour de nous, nos patrons locaux sont souvent constitués des gens qui, après les études primaires, se sont lancés soit dans l'entrepreneuriat soit dans l'apprentissage d'un métier. Ils ont appris, persévéré et sont devenus les patrons des ingénieurs que nous sommes. Dites-leur que nous voulons vraiment entreprendre, que tout le monde ne veut pas immigrer en Amérique du Nord. C'est vrai qu'il y a globalement

le problème de pauvreté – où est-ce qu'on va prendre les fonds pour financer même si on a les idées ? Mais il faut que les gens apprennent à entreprendre et que les pouvoirs publics les accompagnent.

Impactez par vos publications nos gouvernements pour changer vraiment la manière de faire, mais aussi impactez l'opinion publique. J'ai particulièrement mal au cœur de voir des corps de métiers respectables faire grève pour être recrutés à la fonction publique. C'est une catastrophe ! Impactez ce mode de pensées. Je parle en tant que gestionnaire des ressources humaines : « il faut que les camerounais changent complètement de mode de pensée. Ils ne doivent pas aller à l'école en espérant qu'on les recrute comme fonctionnaires. Non ! Dans un pays sérieux, les gens brillants ne rêvent pas d'abord de la fonction publique, ils travaillent à la création des valeurs. Chez nous, les plus forts, les intellectuels sortent de l'école et marchent dans la rue et font des grèves de faim pour qu'on les intègre à la fonction publique parfois pour 150 000 F CFA, c'est juste incroyable ! C'est dire à quel point notre société est malade ! » Il faut inverser les choses, dans toutes nos têtes.

*La rédaction*

## Leslie MBIMBI, Directrice Générale d'INSIDE Immigration

*Entrepreneure française d'origine congolaise, elle est la présidente et directrice générale de l'entreprise Inside Immigration, entreprise en immigration et relocalisation lancée en 2019. Leslie est une jeune professionnelle dynamique et créative. Très active, elle fait partie de plusieurs réseaux liés à l'entrepreneuriat et conseille plusieurs entreprises et particuliers dans leur projet de mobilité internationale. Consultante réglementée en immigration canadienne et québécoise, ses spécialités sont l'immigration et l'international. Passionnée par le sport et la danse, elle les utilise comme moteur pour se ressourcer. Leslie est finaliste jeune leader, Arista de la jeune chambre de commerce de Montréal, 2021 ; elle est nominée Ambassadrice de l'année de la fondation Notman et a été sélectionnée parmi les sept entreprises québécoises à suivre en 2021 par Lex Start. Dans cette interview qu'elle a accepté de nous accorder, elle nous parle de son parcours et de son entreprise.*

### Qui est Leslie MBIMBI ?

**E**n quelques mots, je suis française d'origine congolaise, je suis arrivée à Montréal en 2013, pour des études. J'ai fait une maîtrise en gestion à l'Université du Québec et par la suite, j'ai travaillé pour différents organismes d'aides pour des immigrants et c'est là où ça m'a donné l'idée de me lancer à mon compte, et vu qu'il y avait un grand besoin d'accompagnement, et qu'il n'y avait pas assez de ressource disponible. C'était une façon pour moi de mettre la main à la pâte et de contribuer au développement, à l'installation au bien-être des immigrants.

J'ai lancé une première entreprise en 2017, qui s'appelle One vision Tour, qui était née pour l'accompagnement des études internationales donc j'ai fait ça environ deux ans et j'ai par la suite fermé parce que je faisais tout ce qui était autour de l'immigration, je ne faisais pas vraiment l'immigration. Je suis retournée sur les bancs de l'école pour obtenir une attestation d'étude collégiale. J'ai fermé la première entreprise et j'en ai ouvert une deuxième pour une clientèle qui convenait plus à mon parcours. Maintenant, j'ai évolué, je suis passée d'étudiante à professionnelle.

J'ai cofondé INSIDE Immigration en 2019, qui est une entreprise qui accompagne autant les particuliers que les employeurs dans les démarches d'immigration et d'aide à l'installation. Actuellement, je fais des études en droit afin de développer mes compétences dans le domaine juridique.



Leslie MBIMBI  
Directrice Générale d'INSIDE  
Immigration

## **Décrivez-nous votre entreprise**

Inside Immigration est une entreprise qui aide les particuliers à réaliser leur projet d'immigration. Donc on va réaliser des stratégies d'immigration pour qu'ils puissent arriver au Canada, que ça soit par la résidence permanente, ou s'il y a un employeur qui les sponsorise et fait les démarches de permis de travail, et même des démarches de permis d'étude. On met dessus des personnes qui sont sur place, qui m'envoie des problématiques d'immigration. On va aider à trouver une solution ou à faire des démarches pour eux et finalement, on a aussi un volet employeur. Nous ne faisons pas de recrutement international.

On avait un volet à Rome, recrutement opérationnel, on a enlevé, maintenant, c'est vraiment juste immigration et installation. Donc si l'employeur a déjà trouvé le ou les candidats et veut qu'on fasse des démarches pour eux, alors on va faire les démarches d'immigration. On a aussi un volet 'aide à l'installation', là, on va effectuer la recherche de logement, les démarches administratives, bref toutes les démarches à effectuer à l'arrivée.

## **Quelles sont les étapes importantes qui vous ont menées à l'entrepreneure que vous êtes aujourd'hui ?**

Je dirais que les étapes importantes qui m'ont mené à ce que je suis aujourd'hui, c'est de ne rien prendre pour acquis en dansant sous le cheminement d'une entrepreneur(e) c'est une ligne droite, c'est pas mal de haut et de bas. Il faut être conscient de ça quand on se lance dans cette aventure parce que sinon on risque d'être déçu et abandonner, assez rapidement. Un autre élément que je

trouve important, c'est la remise en question. Pas non plus trop important parce qu'il ne faut pas que ça empêche une action, mais plutôt une remise en question pour savoir "est-ce que là je vais desservir la clientèle, est-ce que j'agis au niveau du cadre de mon entreprise ?", c'est toujours chercher en fait à se développer, d'être dans une optique d'amélioration continue pour encore mieux servir sa clientèle et se différencier sur le marché qui peut être assez compétitif.

## **Quelle a été l'étincelle qui a déclenché votre virage entrepreneurial ?**

Mon déclin, c'est fait quand je travaillais pour des organismes qui aident les immigrants. J'ai vu qu'il n'y avait pas assez de ressources entre la demande qu'on avait et je me suis dit : « Là, c'est l'opportunité à saisir. Ça veut dire qu'il y a un besoin qu'il faut combler en partie donc si moi, je peux contribuer via mon entreprise aux besoins des immigrants, pourquoi pas. »

## **Pourquoi avoir choisi de vous installer au Canada ?**

D'un, au Canada, j'ai mes deux sœurs qui y vivent. Ce sont elles qui m'ont mis un peu la puce à l'oreille par rapport au Canada. Moi, j'étais en Angleterre avant. J'étudiais, je faisais un Bachelor et je ne voulais pas forcément rentrer en France après ma licence. Je voulais continuer à voyager surtout que les frais de scolarité deviennent exorbitants pour les étudiants internationaux. Donc je me suis demandé : "où est-ce que je pouvais aller ?" Puis mes sœurs m'ont proposé le Canada et je me



suis dit "pourquoi pas." J'ai appliqué la fin de l'université puis j'ai été prise à l'UQAM. C'est là que mon aventure canadienne a commencé.

## **Qu'est-ce qui vous a motivé à mettre sur pied l'Agence INSIDE Immigration ?**

« Le besoin d'un plus grand accompagnement des immigrants, puis la recherche aussi de plus d'autonomie »

Ce qui m'a motivé, c'est le fait de voir qu'il y avait un besoin d'un plus grand accompagnement des immigrants, puis la recherche aussi de plus d'autonomie. Parce que voilà, je suis maman d'une petite fille, je voulais avoir plus de flexibilité sur mon horaire, pouvoir travailler depuis la maison notamment et le fait d'être consultante en immigration canadienne, c'est génial. Je peux travailler n'importe où j'ai juste besoin d'un accès à Internet et d'une imprimante, ça donne une certaine flexibilité. Là, c'est sûr

que j'étudie à temps plein donc que mon lieu de travail est l'université au centre-ville. Ça me permet de gérer mon horaire assez facilement avec l'entreprise et de pouvoir étudier sans que ça ait trop d'impact au niveau de l'entreprise. Bien sûr, j'ai des collaborateurs qui m'aident, je ne suis pas seule dans l'entreprise, sinon je ne pourrais pas tout faire.



## **Comment se passe votre accompagnement aux personnes ou aux entreprises qui veulent immigrer ?**

Je dirais que c'est un accompagnement qui est très organisé de base. La première chose qu'on va faire c'est connaître le besoin de la personne, ça peut être par le biais d'une consultation. Puis analyser son profil ou l'entreprise. Ensuite mettre sur pied une stratégie d'immigration et d'aide à l'installation et enfin analyser la stratégie. On va prendre en main le dossier, traiter le volet administratif qui est très important, qui peut avoir des répercussions sur les projets de vie. La rigueur est de ce fait de mise. Une fois que la demande d'immigration a été déposée, on fait le suivi et une fois que la décision est prise par le service d'immigration, on donne la décision au client.

On peut aussi faire une recommandation pour des plans futurs. Pour tout ce qui est volet aide à l'installation, c'est vraiment un accompagnement. Je fais toutes les démarches pour que la personne arrive sans stress et sait exactement ce qu'il a à faire, et que la majorité soit déjà bien enclenchée avant l'arrivée.

## **Faites-vous un suivi après l'arrivée et l'installation du client ?**

On a un suivi que ça soit en immigration ou en aide à l'installation. Notre équipe va faire des appels ou bien des vidéoconférences à chaque fois, pour s'assurer que tout se passe bien. De fois, je n'ai pas besoin de faire des relances, des clients me reviennent naturellement avec leurs questions, appréhensions et besoins de clarification. C'est vraiment une relation à long terme.

## **Quels défis avez-vous rencontrés quand vous lancez Inside Immigration ?**

En termes de défi, je dirais, le plus gros a été quand ça a été lancé. La pandémie est arrivée juste après. Donc, cela a été lancé en septembre-octobre 2019 et en février 2020, c'était la pandémie et la fermeture des frontières. Donc l'entreprise immigration était un tout petit peu en défi sachant qu'elle était fermée, mais je dirais qu'on a été créatif. On s'est concentré pour faire les choses qui sont un peu les plus plates en entreprise. Les choses qu'on va faire des fois en reculons. Dans tout ce qui est processus, vraiment construire la base de l'entreprise pour avoir quelque chose de solide. Et ça n'a pas manqué dans le sens où ce processus a été essentiel pour aller chercher nos différents clients qu'on a servis vraiment comme des rois et des reines.

Et ça a permis que le bouche-à-oreille fonctionne et on a vraiment eu une explosion de clientèle. Il faut ainsi voir chaque barrière ou défi comme des opportunités à saisir.

## **Quels sont les axes d'Inside Immigration ? Et pourquoi le choix de ces axes ?**

On a deux axes, il y a l'axe immigration puis l'axe d'aide à l'installation. L'axe immigration parce que je suis moi-même immigrante donc c'était important d'avoir un service à mon image. Je pouvais un peu plus comprendre par quoi passe les autres parce que moi-même, je suis passée par là. Et puis l'axe d'aide à l'installation. C'est important parce que ce n'est pas juste des papiers, il faut penser à son permis de travail, c'est une panoplie de démarches à effectuer, que ça soit l'assurance santé, l'ouverture du compte bancaire, etc., qui peuvent être assez stressants. Donc, pour ce qui est de ce service-là, c'est une possibilité et je trouve que ça peut faire la différence pour une arrivée sans stress au Québec, au Canada.

## **Inside, propose-t-il ses services uniquement à Montréal ? Compte-t-elle s'ouvrir à d'autres pays ?**

Nos services couvrent tout le Canada. Mais nos bureaux sont situés à Montréal donc après, on peut faire des demandes pour Ontario, etc. L'immigration, c'est en ligne principalement. Je dirais qu'en termes de démarche, la plupart des choses se font en ligne.

Les documents sont envoyés par la poste ainsi que les demandes. Bref tout se fait en ligne. Parlant des bureaux dans d'autres pays, au début, je voulais une expansion. "Pourquoi pas en France ? Me suis-je demandée", mais après réflexion, j'ai juste un bureau ici. Je n'ai pas d'objectif d'expansion. Mon objectif est plus d'avoir mon diplôme d'avocate. C'est vrai que c'est ma priorité et tout ce qui concerne l'entreprise suivra naturellement. Pour l'instant, je dirais que mon focus, c'est réussir mon objectif principal qui est d'être avocate.

## **Quel conseil pouvez-vous donner à une personne qui veut se lancer dans l'immigration au Canada ?**

Aux personnes qui veulent se lancer en immigration au Canada, je leur conseille de faire des recherches déjà, pour avoir la certification. Parce que c'est un poste en fait qui est réglementé d'être consultant réglementaire en immigration canadienne et ce sont seulement certains établissements qui donnent l'information. À Montréal, c'est notamment l'Université de Montréal, et c'est un diplôme qui permet d'ouvrir la porte à la profession. En plus bien sûr de l'examen d'ordre professionnel. Voilà, ne pas hésiter à contacter les personnes qui sont dans ce domaine-là, pour les avoir comme mentors et bénéficiaire de leurs conseils pour évoluer en tant que professionnel.

D'être à l'écoute, toujours faire un suivi de qu'est-ce qui se passe en immigration. S'abonner aux différentes chaînes d'immigration Canada, d'immigration Québec, pour voir ce qui vous intéresse. Vraiment faire preuve de curiosité, de chercher un maximum d'informations et finalement de croire en soi. Rien n'est impossible, donc il faut se lancer, peu importe le projet. Finalement, ce sera un apprentissage, peu importe l'issue. Donc que voilà, c'est d'essayer. Il n'y a rien de pire que les regrets.

## **Comment mesurez-vous les retombées de votre entreprise sur la communauté ?**

Je mesure les retombées surtout sur la satisfaction des clients. Quand je vois qu'il y a des clients qui sont satisfaits. Le bouche-à-oreille fonctionne. Je reçois des appels – ah oui, c'est mon ami qui m'a référé à vous, etc., ça montre qu'on fait bien notre travail. Et puis le fait d'être présent, d'avoir des ateliers aussi avec d'autres organismes, ça permet de se positionner sur l'échiquier et démontrer qu'on a une place en fait dans le secteur de l'immigration.

## **Qu'avez-vous appris à l'université qui vous sert encore aujourd'hui ?**

Alors à l'université, j'ai fait des cours de gestion. Oui ça m'a aidé quand j'ai eu à gérer mon équipe. J'ai fait développer mes compétences en gestion et après, je dirais que la meilleure école, c'est le terrain. La pratique est différente sur le terrain. C'est vraiment en faisant qu'on apprend le plus je trouve, parce qu'on est confronté à toute sorte de situations que vous n'auriez jamais eu dans le cas d'un cours. Donc ça nous sort de notre zone de confort, encore plus ça permet aussi de mettre du concret à des choses qui peuvent parfois être très théoriques.

## **Parlez-nous de vos passions pour la danse et le sport.**

« C'est vraiment quelque chose que j'utilise pour mieux me retrouver parce que j'ai quand même un horaire assez chargé ! »

Moi en effet, ma passion, c'est le sport et la danse. C'est vraiment quelque chose que j'utilise pour mieux me retrouver

parce que j'ai quand même un horaire assez chargé et je fais aussi du bénévolat avec la jeune femme de commerce de Montréal, puis avec la clinique d'information juridique de l'université. J'ai quand même plusieurs implications donc c'est important pour moi d'avoir ces moments chaque semaine où je me retrouve, où je prends soin de ma santé mentale, de mon corps aussi en faisant quelque chose que j'aime. Je fais différents types de danses. Ça va être de la samba, ça va être de la danse qu'on appelle l'ville qui est une danse qui se danse en talons. De fois, c'est juste un cours de fitness basique que je vais faire chez moi. Donc je le mets dans mon agenda, comme ça c'est quelque chose que je ne manque pas et là, je sais que je vais faire des cours de sport. Ça m'amène à garder une certaine structure, je dirais un cœur de bien-être.

## **Quelles sont vos perspectives pour Inside dans 5 ans ?**

« Peu importe mon prochain projet, je serais actrice du changement. »

En termes de perspectives, je dirais que ça va dépendre où est-ce que la vie nous mènera. Je me vois soit entrepreneur soit intrapreneur. Mais je pense que je serai toujours entrepreneur dans l'âme. Soit je continuerai à développer mon entreprise, ou pourquoi ne pas être dans l'intrapreneuriat ? Je dirais que pour moi ça va être un peu difficile de projeter au vu des études que je fais actuellement. Il y a des opportunités qui vont s'ouvrir, mais ce qui est certain, c'est que, peu importe mon prochain projet, je serais actrice du changement.

## **Merci Leslie Mbimbi**

C'est moi qui vous remercie !

La rédaction



Gestion de  
Projet



Gestion  
Financière  
& Business Plan



Marketing  
Digital



Infographie  
& Montage  
Vidéo

## À propos

Au cœur du monde entrepreneurial, The Africa Business Index - Formation propose des formations adaptées aussi bien aux entreprises qu'aux professionnels.



### Pourquoi choisir nos Formations ?

- Formateurs hautement qualifiés et expérimentés
- Cours interactifs adaptés à vos besoins spécifiques

### Contact

[infos@theafricabusinessindex.com](mailto:infos@theafricabusinessindex.com)

+1 438 458 8195 | +237 697 66 51 36 | +237 674 08 29 37

[www.theafricabusinessindex.com](http://www.theafricabusinessindex.com)



## Immersion dans la diaspora africaine des pays de l'outre-mer : entrepreneuriat, réseautage et engagement communautaire

À la faveur des multiples actions entreprises par ses dirigeants, ses nationaux, mais aussi ses ressortissants installés dans les pays du Nord, le continent africain voit son développement booster depuis ces dernières décennies. Afin d'accroître sa croissance et le développement local, ils s'activent pour faire de l'entrepreneuriat un secteur phare. À cet effet, plusieurs programmes en faveur de l'entrepreneuriat sont mis à la disposition des Africains, soit par les gouvernements de leurs pays d'origine, soit par les organisations africaines ou encore par la diaspora. L'entrepreneuriat permet aujourd'hui de créer de l'emploi sur le continent africain, mais aussi de renforcer la classe moyenne, acteur social indispensable à la croissance économique. La diaspora africaine joue un rôle crucial dans le développement local de leur pays. À travers le réseautage, la collaboration et l'engagement communautaire, elle se déploie afin d'implémenter des actions remarquables qui stimulent l'économie nationale et renforcent les liens sociaux. Cette diaspora prend des initiatives seule ou en partenariat avec des mouvements associatifs du Nord, ce qui étend son champ d'action et développe le potentiel de plusieurs. Elle participe ainsi à la responsabilité sociale des entreprises, à l'épanouissement des entrepreneurs sociaux, et soutient le développement de leur pays natal, voire leur communauté. En agissant de la sorte, elle s'occupe des problèmes dans les secteurs de l'éducation, de la santé, de la formation et d'autres besoins sociaux. L'apport de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société s'exprime par la mise en relation des personnes, la création d'entreprise et des start-ups, la création de l'emploi, l'innovation, le développement de l'esprit d'entrepreneuriat et du changement structurel, pour ne citer que ceux-ci.



© freepik



valeur d'un continent à l'autre.  
**Email: [com@repaf.org](mailto:com@repaf.org)**

## **Association of African Entrepreneurs – USA, Inc. (AAE-USA)**

Cette association a pour vision de créer le changement à travers cette plateforme d'adhésion pour le dialogue sur l'entrepreneuriat et l'investissement. Elle a un impact social parmi la diaspora africaine et les entrepreneurs vivant aux États-Unis, ainsi que les amis de l'Afrique. Elle vise également à impliquer un public international pour jouer un rôle en aidant les nations en développement à promouvoir l'esprit d'entreprise. Elle a pour objectif de :

- Réintroduire des attitudes innovantes et réformer les structures qui freinent l'esprit d'entreprise en permettant un processus participatif qui implique et intègre les entrepreneurs.

- Contribuer aux campagnes de sensibilisation nationales et internationales susceptibles de soutenir et d'encourager l'esprit d'entreprise.

- Travailler en étroite collaboration avec les différentes institutions gouvernementales pour la promotion de l'esprit d'entreprise et de l'innovation.

- Établir, organiser et soutenir ou mettre en œuvre des programmes de développement visant à promouvoir et à nourrir l'innovation et l'esprit d'entreprise parmi les membres.

**[aaeusa.org](http://aaeusa.org)**,  
**E-mail: [info@aaeusa.org](mailto:info@aaeusa.org)**

## **1. Réseautage et Collaboration :**

**E**n explorant les différentes plateformes de la diaspora, certaines exercent en Amérique du Nord, en Europe, ou encore en Asie. . Mettre en lumière quelques-unes de ces associations permet de faire connaître leurs activités afin de les rapprocher de leur public cible.

### **Africa Development Network (ADN)**

Africa Development Network(ADN) est un projet porté par André Gallo Azambou, résident au Canada (Ottawa). C'est un visionnaire, fondamentalement convaincu de la capacité et de la nécessité pour les Africains de se regrouper pour mettre en commun leurs compétences et leurs ressources au service du continent. Il a initié la plateforme numérique de l'ADN, puis, au regard de la qualité et de la densité des échanges par rapport aux enjeux du continent, a été rejoint dans cette palpitante aventure par d'autres amoureux de l'Afrique, de la diaspora, et profondément engagés à changer le visage de la terre de leurs ancêtres.

**[contact@africadevelopment-network.org](mailto:contact@africadevelopment-network.org)**

### **Le Réseau des Entrepreneurs et Professionnels Africains (REPAF)**

Depuis 2005, le REPAF est un réseau d'affaires dynamique d'entrepreneurs, de professionnels et d'étudiants majoritairement d'origine africaine, ouvert à toute personne qui adhère à ses objectifs, quelle que soit son origine. Il a pour mission de développer un réseau crédible et solide de leaders afin d'accroître leur influence, leur épanouissement et leur intégration économique d'un continent à l'autre par son offre de services et ses activités. En tant que réseau de référence de la diaspora africaine au Québec et au Canada, le REPAF collabore étroitement avec différents organismes communautaires et institutions gouvernementales. Ce réseau travaille à :

- Faire la promotion de l'intégration socioprofessionnelle et entrepreneuriale comme outil de création de richesse et d'intégration

- Développer un réseau crédible et solide de leaders d'ascendance africaine, afin d'accroître leur influence et leur intégration dans toutes les sphères d'activités

- Cultiver les habitudes de réseautage d'affaires comme outil de succès et de création de

## African Diaspora Professional

Ce groupe (réseau) a été créé pour partager des informations précieuses relatives à l'Afrique avec les Africains de la diaspora et d'autres groupes intéressés ou amis de l'Afrique.

Le partage d'informations doit apporter une valeur ajoutée au groupe, comme par exemple la publication d'offres d'emploi, de nouvelles sur le développement de l'Afrique, le développement des affaires, les opportunités et les tendances en matière d'investissements, l'échange d'idées, de connaissances, de documentations, d'articles pertinents, la promotion des initiatives de la diaspora africaine, y compris les activités des ONG, et la sensibilisation à de nombreuses questions liées au développement socio-économique de l'Afrique.

Le réseau sert de plaque tournante ou de plateforme pour le partage d'informations utiles qui conduisent au bien-être des Africains de la diaspora, au développement du continent africain et de l'ensemble du groupe.

## Réseau d'Action des Entrepreneurs Multiculturels (RAEM)

Le réseau D'Action des Entrepreneurs Multiculturel de l'Outaouais (RAEM) est une organisation à but non-lucratif. Après s'être fait connaître par sa traditionnelle foire interculturelle, le RAEM consolide ses acquis et passe à la seconde phase de son développement marquée par un soutien plus actif et une stimulation accrue de l'entrepreneuriat immigrant dans la région de l'Outaouais. Le besoin de se doter d'un OBNL est apparu et s'est finalement manifesté de la part des



© freepik

entrepreneurs eux-mêmes.

Notre mission : faciliter l'intégration socio-économique des personnes immigrantes à la société d'accueil par le biais de l'entrepreneuriat. Notre vision : d'être reconnu comme l'organisme qui promeut les entrepreneurs issus de l'immigration, d'accroître leur visibilité et de faciliter leur intégration à l'écosystème entrepreneurial de l'Outaouais.

**Email: [info@raem.ca](mailto:info@raem.ca)**

## Club Dias'Invest 237

Le club Dias'invest 237 est une association d'entrepreneurs et de porteurs de projets issus de la diaspora camerounaise du monde. À but non lucratif, indépendante, apolitique et non confessionnelle, elle regroupe les hommes et les femmes entrepreneurs et porteurs de projet d'origine camerounaise résident ou ayant résidé à l'étranger. Par ailleurs, c'est un hub d'information, de promotion du vivre ensemble, de fédération des acteurs économiques d'origine Camerounaise issus de la diaspora Camerounaise dans le monde pour être une force de proposition,

de succès dans les initiatives entrepreneuriales vers le Cameroun. Elle a pour mission :

- La structuration d'un réseau d'affaires
- Le plaidoyer à l'endroit des institutionnels et bailleurs de fonds
- La promotion des services et expertises de la diaspora
- De fédérer la diaspora économique camerounaise
- D'être la passerelle entre la diaspora économique et le Cameroun

**E-mail : [info@fildic.biz](mailto:info@fildic.biz)  
[contact@fildic.biz](mailto:contact@fildic.biz)**

## Alliance européenne de la diaspora africaine en France (AEDAF)

L'Objectif de ce réseau est de promouvoir toute action qui contribuerait au bien des individus et des familles afin de défendre les intérêts matériels et moraux de ces derniers. Pour y parvenir, elle s'est fixé comme cheval de Troie ces buts;

- Promouvoir l'accompagnement multiforme à travers la solidarité et en développant

toutes les activités de proximité nécessaires et profitables à chacun et à la dignité de tous sans distinction d'origine, de nationalité, de confession, de culture et de catégorie socioprofessionnelle ;

- Promouvoir le civisme, la démocratie délibérative, le vivre ensemble, l'égalité des moyens et des chances, le développement solidaire à travers l'appropriation des valeurs républicaines et multiculturelles ;

- Soutenir l'élaboration et de faire avancer tous les projets socio-éducatifs, culturels, économiques et agricoles, de réinsertion durable dans les pays d'origine et en Europe ;

- Promouvoir les cultures du monde et inciter les jeunes à s'investir dans des actions de proximité.

**E-mail : [aedaf.2017@gmail.com](mailto:aedaf.2017@gmail.com)**

## MEET Africa

Le programme MEET Africa est né d'un constat et d'une envie partagés par deux continents : l'Afrique et l'Europe. L'Afrique est un continent bouillonnant de potentiels et d'innovations et sa diaspora européenne en est un relais aussi dynamique que légitime.

Notre programme s'inscrit dans la continuité d'actions menées depuis des années par l'Union européenne et les États membres, en particulier la France et l'Allemagne, pour favoriser la dynamique de création de richesses et d'emplois en Afrique.

Ainsi, nous croyons profondément dans l'animation d'un écosystème entrepreneurial entre cette diaspora et les acteurs d'appui européens et africains. Nous faisons le choix de les soutenir avec un dispositif dédié. Des rêves et des idées, ils n'en

manquent pas. Ce dont ils ont besoin c'est des réseaux d'orientation et d'accompagnement interconnectés pour passer des envies à la concrétisation.

Forte de l'expérience du programme MEET Africa 1, au cours duquel 80 projets de création d'entreprises ont été accompagnés de 2016 à 2018, la nouvelle édition de MEET Africa poursuit ses ambitions et ses engagements.

Le HUB MEET Africa, disponible pour tous les entrepreneurs de la diaspora, est une plateforme d'information, de mise en relation et de networking. Nous mettons à disposition des lauréats MEET Africa 2, un programme d'accompagnement préparé par des experts reconnus de l'entrepreneuriat africain des 6 pays partenaires. MEET Africa est LE réseau structurel et organisé des entrepreneurs de la diaspora !

L'objectif de MEET Africa 2 est de poursuivre et d'étendre la mobilisation des talents et des ressources financières de la diaspora africaine. Elle se déploie en :

- Appuyant l'écosystème des acteurs de l'entrepreneuriat.
- Renforçant les compétences des entrepreneurs de la diaspora et leurs fonds propres pour leur donner les moyens d'entreprendre en Afrique

**E-mail : [meetafrica@expertisefrance.fr](mailto:meetafrica@expertisefrance.fr)**

## African Diaspora Professional and Business Network

ADEPT est la plateforme de développement de la diaspora Afrique-Europe, un réseau paneuropéen créé en 2017 et basé à Bruxelles.

Notre mission est d'amplifier l'influence et l'impact des individus de la diaspora africaine et des organisations de développement en Afrique et en Europe.

Nous disposons d'un réseau de plus de 200 organisations et individus de la diaspora africaine basés en Europe. Comblant le fossé entre

les deux continents, les membres de l'ADEPT sont actifs dans les États membres de l'UE et de l'UA, ainsi qu'en Norvège, en Suisse et au Royaume-Uni. Notre vision est celle d'un monde où l'Afrique, son peuple et sa diaspora sont responsabilisés et transformés.

**Email : [info@adept-platform.org](mailto:info@adept-platform.org)**

## 2. Impact social et économique : chiffres clés illustrant la contribution économique des entrepreneurs africains dans leur pays d'origine.

L'analyse des retombées sociales des activités entrepreneuriales de la diaspora dans leur pays d'origine peut être retracée sur plus de trois décennies. L'engagement volontaire et formel des émigrants dans les activités de développement économique, social et culturel de leurs localités ou régions d'origine s'illustre de plusieurs façons. Il peut s'agir d'expédition de biens en nature, de transferts de fonds « institués » (des retenues sur salaire effectuées par les services sociaux de retraites, d'allocations familiales, etc.). Ces apports de la Diaspora peuvent représenter une source appréciable de financement. On a constaté que, dans certains pays africains, les contributions des émigrés en France ont « dépassé l'aide publique au développement octroyée par le pays hôte » (Dembélé, 2001 : 242). Dans les années 1990, pour le Sénégal, les chiffres étaient de 132 millions de dollars chez les immigrés et de 250 millions de dollars pour l'aide publique française. Les transferts des

immigrés du Mali en France se chiffraient à 25 millions de dollars et l'aide publique française à 93 millions. Pour la Côte-d'Ivoire, la part de sa diaspora était de 21 millions de dollars alors que l'aide publique de la France s'élevait à 305 millions (Condamines, 1993). Récemment, les résultats sur les retours de fonds vers les pays hôtes présentés par UBA ont démontré que le Cameroun est le 3e pays où les fonds sont rapatriés au Nigéria par les ressortissants Nigérien vivant à l'étranger, après le Royaume-Uni en deuxième position et les USA en première position. Selon un récent rapport de la Banque mondiale, intitulé « Remittances Brave Global Headwinds » les migrants camerounais ont expédié vers le pays un montant global de 365 millions de dollars (230 milliards de FCFA), en hausse d'environ 5 % comparé aux 350 millions de dollars de 2021. Sur la balance, la contribution de la diaspora camerounaise au Produit intérieur brut (PIB) se situe à 0,8 %. Faible, serait-on tenté de dire au vu de l'implication dont elle fait montre dans d'autres pays sur le continent. Au Nigéria par exemple, les transferts de fonds en 2022 représentent 20,9 milliards de dollars, soit 39,4 % de l'ensemble des transferts enregistrés, en Afrique Subsaharienne. Au Kenya, ce montant est de 4,1 milliards de dollars contre 2,7 milliards pour le Sénégal et 1,7 milliard pour la RD Congo.

Ces transferts d'argent vers les pays d'origine contribuent à réduire la pauvreté et à améliorer la situation nutritionnelle, et ils sont corrélés avec de meilleurs résultats en matière d'insuffisance pondérale à la naissance et de taux de scolarisation chez les enfants issus de foyers défavorisés. Le rapport de la Banque mondiale montre que les remises migratoires aident

les ménages bénéficiaires à renforcer leur résilience, en leur permettant par exemple d'améliorer leurs conditions d'habitat et de faire face aux pertes subies à la suite d'une catastrophe naturelle. Au Cameroun titre d'exemple, une répartition des fonds transférés dressée par le ministère des Relations extérieures se présente comme suit : 65,8% pour la consommation courante, 12,71% pour l'investissement dans le mobilier, 6,87% pour l'épargne. La proportion affectée dans les activités génératrices de revenus est de 14,5% seulement.

En 2022, l'économie africaine a été confrontée aux vents contraires de l'inflation, aux conséquences de la pandémie de COVID-19 et aux problèmes de la dette souveraine. Cette situation a entraîné une baisse de la demande de biens et de services africains, ainsi qu'une diminution des investissements sur le continent. L'Afrique a fait des progrès significatifs ces dernières années, mais elle reste confrontée à des défis importants en matière de commerce et d'économie. Dans un post de mai 2023 sur le leadership de la diaspora africaine pour la croissance à 2,5 milliards, **Nii Simmonds et Gabrielle Gueye** soutiennent qu'en raison de tous ces défis, le taux de croissance moyen estimé du PIB réel est tombé de 4,8 % en 2021 à 3,8 % en 2022. Malgré cela, un grand nombre d'Africains vivant à l'étranger continuent de soutenir leur pays d'origine, de lui fournir une assistance technique et de lui transférer de l'argent à des fins de commerce et de développement. Compte tenu de cette réalité, la diaspora africaine devrait jouer un rôle moteur dans le développement économique du continent. Les pays africains doivent se doter de capacités de recherche et développement (R&D) innovantes afin de devenir autosuffisants d'ici 2050, lorsque la population du continent approchera les 2,5 milliards d'habitants. Malgré ce ralentissement mondial, le financement du capital-risque en Afrique (dette et capitaux propres) a augmenté de plus de 8 % pour atteindre 6,5 milliards de dollars, fin 2022.

De nombreux fonds de capital-risque sont gérés et dirigés par des professionnels de la diaspora africaine, qui travaillent entre les pays à hauts revenus et les capitales africaines pour conclure des accords commerciaux.

Dans un entretien entre Strive Masiyiwa et James Manyika, publié le 21 septembre sur youtube, M. Masiyiwa souligne que : L'Afrique reçoit plus de fonds de la diaspora africaine que d'investissements directs étrangers (IDE). Pour être précis, il s'agit de 95,6 milliards de dollars de transferts de fonds contre 87 milliards de dollars d'investissements directs étrangers. Cette situation met en évidence le potentiel de création d'un fonds de la diaspora, qui faciliterait les investissements dont l'Afrique a tant besoin.

De nombreux membres de la diaspora sont désireux d'épargner et d'investir leurs revenus dans des actifs tels que l'immobilier, la recherche scientifique, les STEMs, l'agriculture et bien d'autres.

*La rédaction*

## Le parcours et l'apport d'UBA dans le secteur de l'entrepreneuriat

**Élue banque de l'année en 2021, sa filiale du Cameroun devient la plus rentable du groupe hormis celle du Nigeria en 2022 grâce à l'accroissement des encours de crédits, de sa clientèle et des investissements sur les titres publics. Cette institution nous dévoile l'accompagnement qu'elle apporte aux entrepreneurs.**



UBA n'est pas uniquement une institution financière, mais aussi un partenaire commercial pour ses clients. En effet, plusieurs actions sont menées par l'entreprise pour satisfaire ses consommateurs. Ainsi, des innovations comme un call center ouvert 24h/24, 7j/7, depuis 2020 et une présence permanente sur les différents réseaux sociaux, pour répondre en temps et en heure aux réclamations des clients, sont opérationnelles.

### **Le programme d'entrepreneur du Tony Elumelu Foundation (TEF) ou « aide aux entrepreneurs »**

En 2015, le PDG du groupe bancaire nigérian United Bank for Africa (UBA) M. Tony O. Elumelu, par le biais de sa fondation qu'il nomme, « le programme d'entrepreneur de Tony Elumelu », a mis sur pied un programme

pour venir en aide aux entrepreneurs en Afrique. Celui-ci vise à venir en aide à 1 000 jeunes Africains pendant dix ans, à hauteur d'une somme de 5 000 dollars, (2 millions 750 000 F CFA ) chaque année. En plus de cette généreuse somme accordée, la fondation forme tous les entrepreneurs qui ont soumis à ladite bourse, même ceux n'ayant pas été retenus.

Il va alors subventionner plus de 6 000 entrepreneurs à hauteur de plus de 2 millions de dollars. L'écho de cette initiative ne tarde pas à retentir, et va amener les dirigeants de plusieurs pays africains, des hommes d'affaires, des organisations et bien d'autres à se joindre au

mouvement. C'est ainsi que pendant la période COVID en 2020, le PNUD va proposer de rajouter 2500 entrepreneurs aux 1 000 déjà subventionnés par sa fondation, une action qu'elle continue de mener jusqu'à nos jours. UBA Cameroun décide en 2021, d'ouvrir un département des PME chargé de s'occuper des entrepreneurs locaux. Dans cette mouvance, elle organise des forums pour former les entrepreneurs sur des sujets tels que les impôts, la succession et bien d'autres points saillants qui minent la pérennité de l'entrepreneuriat au Cameroun. Elle accompagne, elle finance et collabore littéralement avec les entrepreneurs à travers ses multiples groupes d'échange mis sur pied ; WhatsApp, Facebook.

Aujourd'hui, la banque travaille à mettre sur pied des produits qui répondent spécifiquement aux besoins des entrepreneurs, ceci à l'issue des multiples échanges avec eux. « La résilience de ces entrepreneurs nous encourage à travailler d'arrache-pied pour promouvoir ce secteur dit informel, mais qui fait l'économie du

pays tout entier », confie le Head of Corporate Communication d'UBA Cameroun, M. Fointama Beizia Che.

Les actions du volet Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) de la banque ne s'arrêtent pas là. Elle œuvre aussi pour l'éducation ainsi que la santé. UBA offre des bourses scolaires, des "journalism fellowship for African journalists" pour le TEF Entrepreneurship forum qui existe depuis des années et bien d'autres encore.

## **« UBA a l'ambition de devenir une banque mondiale pour l'Afrique »**

Le Groupe bancaire opère sur le marché international depuis plus de sept décennies. Présent dans 20 pays d'Afrique, au Royaume-Uni, États-Unis d'Amérique en France et récemment aux Émirats arabes unis, UBA est une institution financière panafricaine offrant des services bancaires à trente-sept millions de clients à travers 1000 agences et points de services sur 4 continents. « UBA a l'ambition d'être une banque mondiale pour l'Afrique. Cela signifie qu'elle amène l'Afrique au monde, et qu'elle amène également le monde à l'Afrique », affirmait le PDG de la banque dans une interview accordée à Jeune Afrique.

Sa présence en Afrique et dans les autres pays précités, lui permet donc de connecter les personnes et les entreprises à travers le monde, par le biais de services de

banque de détail, banque commerciale et banque des entreprises, les paiements et l'envoi d'argent innovants, le financement du commerce et les services bancaires alternatifs. Au Cameroun, UBA a commencé ses opérations le 18 décembre 2007 avec une seule agence. La Banque a actuellement étendu son empreinte et son réseau à 20 agences et 46 centres de paiement dans sept (07) régions du Cameroun. À la clôture de l'exercice financier de 2022, la filiale UBA Cameroun était la plus rentable hors Nigeria avec un bénéfice net déclaré de 13,7 milliards de F CFA, en hausse de 17,5 % par rapport à 2021, révèlent les états financiers du groupe bancaire nigérian consultés par The Africa Business Index.

Cette performance est due à sa stratégie visant à accroître les encours de crédits à sa clientèle et d'investir sur les titres publics. Ces deux segments ont contribué au bilan de la banque pour 559 milliards de F CFA le 31 décembre 2022, en hausse de 47 milliards de F CFA.

## **Une performance exceptionnelle pour le deuxième semestre 2023**

La banque panafricaine a réalisé une performance exceptionnelle pour le semestre clos le 30 septembre 2023. Selon les termes de son rapport financier audité de l'année fiscale en cours, le bénéfice brut de la banque a augmenté de 115,2 % pour atteindre 1,98 milliard de dollars, contre 1,4 milliard de dollars l'année dernière, tandis que le revenu d'exploitation a augmenté de 146 %, passant de 951,87 millions de dollars en septembre 2022 à 1,54 milliard de dollars au cours de l'année

en question. Le rapport financier de la banque, déposé auprès de la Nigerian Exchange Limited, indique une hausse vertigineuse de 262 % du bénéfice avant impôt (PBT) pour clôturer à 757,84 millions de dollars contre 318,36 millions de dollars enregistrés à la fin du troisième trimestre 2022, tandis que le bénéfice après impôt a également augmenté de manière impressionnante de 287,2 %, passant de 266,64 millions de dollars enregistrés un an plus tôt à 678,13 millions de dollars, dépassant massivement son rendement annualisé sur les capitaux propres moyens pour le troisième trimestre 2023 à 131 % pour atteindre 44,37 %.

Tout comme les trimestres précédents, UBA continue de maintenir un bilan très solide, le total des actifs passant à 20,9 milliards de dollars, soit une augmentation de 49,5 % par rapport aux 14 milliards de dollars enregistrés à la fin de décembre 2022. Parallèlement, la banque a largement bénéficié de ses initiatives axées sur la technologie visant à améliorer l'expérience client au cours des dernières années, les dépôts des clients passant à 14,97 milliards de dollars, soit une hausse de 48,6 %, contre 10,04 milliards de dollars à la fin de l'exercice précédent.

Par ailleurs, les fonds propres du groupe UBA croissent de 2,29 milliards de dollars, contre 1,19 milliard de dollars en décembre 2022, ce qui témoigne à nouveau d'une forte capacité à générer du capital interne.

*La rédaction*

## ONAFRIQ, une fintech qui a réussi à s'implanter hors du continent Africain

*MFS Africa de l'entrepreneur béninois Dare Okoudjou, a opéré sa mue et est devenu Onafriq depuis le 01 novembre 2023. Cette entreprise a réussi l'exploit de s'étendre hors du continent africain, grâce à son acquisition de l'entreprise Global Technology Partners (GTP) de l'Américain Robert Merrick domiciliée à Tulsa, dans l'Oklahoma. MFS Africa dévoile sa nouvelle identité*



**onafriq**  
Previously MFS Africa

**L**e 1er novembre 2023, MFS Africa, le plus grand réseau de paiements numériques d'Afrique, a annoncé qu'il devient ONAFRIQ. Ce changement de marque n'est pas seulement un changement de nom, mais le reflet de l'évolution de l'entreprise et de sa vision pour l'avenir. Comme l'a dit Dare Okoudjou, fondateur et PDG, « le nom MFS Africa, tout comme une vieille

veste, devenait un peu trop étroit pour nous au fur et à mesure de notre croissance. Nous nous sommes développés au-delà des services financiers mobiles, devenant une véritable plateforme multicanale à travers le continent et au-delà. Alors que nous entamons la prochaine phase de notre voyage, nous voulions un nom qui reflète notre aspiration à relier l'ensemble du continent en

un réseau de réseaux avec des voies d'accès depuis et vers chaque Africain et chaque entreprise africaine. » Fondée en 2010, son capital s'élève aujourd'hui à 2,66 millions de livres sterling répartis en fonds propres et en subventions. L'itinéraire cosmopolite du patron de la Fintech lui permet d'être à la tête d'une entreprise qui a réussi à s'implanter hors

du continent Africain. Elle propose des solutions financières mobiles dans toute l'Afrique en favorisant l'interopérabilité numérique, qui permet aux clients de ses partenaires et aux PME d'envoyer et de recevoir de l'argent au-delà des frontières, ainsi que des instruments de paiement (portefeuille mobile, carte, compte bancaire et guichet).

Depuis le mois de mars 2023, elle compte à son actif 500 millions de portefeuilles d'argent mobile connectés, 200 millions de comptes bancaires et 300 000 agents au Nigeria et ailleurs. En valeur transactionnelle cumulée, 1,8 milliard de dollars traité au cours de la période d'investissement de la FSDAi, 12 filiales à travers le monde, 40 pays africains couverts par sa plateforme, plus de 10 Partenariats et plusieurs acquisitions dont Baxi (Nigeria), Beyonic (Ouganda) et un partenariat conclu avec VISA.

Au cours de la période d'investissement, Lendable et Afrasia se sont positionnés comme investisseurs en dette, et Allan Gray, Goodwell comme investisseurs en capital. Ils ont injecté de nouveaux capitaux à hauteur de 23 millions de dollars, sans compter l'apport des autres investisseurs.

L'entrepreneur béninois Dare Okoudjou basé à Londres a récemment repris, pour 34 millions de dollars (31,7 millions d'euros), la Global Technology Partners (GTP), une entreprise de 63

personnes créée en 2013 par l'américain Robert Merrick et domiciliée à Tulsa, dans l'Oklahoma. GTP était une entreprise américaine spécialisée dans les cartes bancaires prépayées et dont la plateforme était utilisée par plus de 80 banques africaines (UBA, Ecobank, BIA, Stanbic, Coris, NSIA, Zenith Bank...). Déjà présent en Côte d'Ivoire, au Kenya, en Ouganda, en République démocratique du Congo (RDC) et au Nigeria, Onafriq est en cours d'expansion en Afrique et compte s'intégrer à l'écosystème international des paiements numériques ainsi que dans le développement de ses activités en Asie. Cette action est facilitée par son partenariat avec LUN Partners, une société qui promeut les paiements digitaux internationaux entre l'Afrique et la Chine.

### ***Une nouvelle levée de fonds de 100 millions de dollars sous forme de fonds propres et de prêts***

La fintech a réussi à lever 100 millions de dollars sous forme de fonds propres et de prêts avec la Stanbic IBTC Bank et Symbiotic, qui s'associent à elle pour financer la croissance du réseau BAXI de commerçants et d'agents au Nigeria, dont la société a récemment fait l'acquisition. Son expansion dans ce pays anglophone représente aujourd'hui un tiers des flux de transfert de fonds intra-africains, « le maillon essentiel de son réseau » sur le continent.

### **Onafriq nommée fintech de l'année lors des african banker awards en égypte**

Les prix, qui célèbrent le leadership transformateur dans le secteur des services financiers en Afrique, ont eu lieu lors des réunions annuelles de la Banque africaine de développement en mai 2023. MFS Africa désormais ONAFRIQ, a été reconnue pour ses contributions exceptionnelles à l'industrie de la fintech en Afrique, en particulier grâce à ses solutions de paiement qui favorisent l'inclusion financière et réduisent les obstacles pour des millions d'Africains.

Cette reconnaissance réaffirme la position d'ONAFRIQ en tant que pionnier du secteur de la fintech et met en valeur son engagement à transformer le paysage financier en Afrique.

*Dominique Gilberte Tsafack Temgoua*

# La dépression, une réalité vécue par de nombreux entrepreneurs, mais souvent passée sous silence

*De nombreuses personnes rêvent de travailler pour elles-mêmes. Cependant, il est important de comprendre que la vie d'un entrepreneur n'est pas un long fleuve tranquille. Elle peut être stressante et épuisante. Les pressions financières, les délais serrés, les responsabilités accrues, et parfois des échecs, peuvent tous contribuer à un état de dépression chez l'entrepreneur. Explorez avec nous ce sujet encore tabou, permettra de comprendre ce que c'est que la dépression, quelles peuvent être les causes, symptômes, conséquences chez l'entrepreneur et quels sont les moyens de la gérer et de la surmonter.*



Dr TSATSOP Cyrille

## Qu'est-ce que la dépression ?

**L**a dépression est une maladie complexe caractérisée par une tristesse suffisamment sévère ou persistante au point de perturber le fonctionnement quotidien. Ce trouble de l'humeur a un impact important sur la vie de la personne concernée, nécessitant une prise en charge. La cause exacte des troubles dépressifs reste inconnue, mais des facteurs génétiques et environnementaux sont impliqués. persistante au point de perturber le fonctionnement quotidien. Ce trouble de l'humeur a un impact important sur la vie de la personne concernée, nécessitant une prise en charge.

La cause exacte des troubles dépressifs reste inconnue, mais des facteurs génétiques et environnementaux sont impliqués.

## Les causes de la dépression chez l'entrepreneur

L'absence de résultats visibles dans son activité. Les entrepreneurs et chefs d'entreprise sont grandement exposés au stress. Celui-ci est généralement causé par l'incertitude. On compte un nombre incalculable de Success stories d'entrepreneurs. Des personnes qui sont parties de rien et qui du jour

au lendemain ont connu un succès, en matière d'audience, de chiffre d'affaires, de levée de fonds... C'est une très bonne chose pour elles, mais l'immense majorité des entrepreneurs ne connaît pas ces succès. Et pire encore, elle n'ose pas exprimer sa détresse du quotidien, par peur d'être traité de « loser », d'être vu comme celui qui a échoué, qui n'a pas fourni assez d'efforts. L'absence de résultats visibles dans son activité peut ainsi mener à la dépression.

### La pression financière

La pression financière, une autre cause de la dépression chez l'entrepreneur. En effet, les entrepreneurs doivent souvent investir beaucoup d'argent pour démarrer leur entreprise, et ils peuvent avoir du mal à maintenir leur trésorerie pendant les premières années de fonctionnement. Le risque de faillite, qui plane, génère une anxiété constante qui mène à la dépression.

### Une très grande responsabilité.

Être responsable d'une entreprise implique la gestion des employés, des finances, des relations avec les clients et bien plus encore. Cette grande responsabilité peut causer un surmenage et un épuisement émotionnel, qui peut également mener à la dépression.

La course à la réussite entrepreneuriale. Enfin, il faut avoir à l'esprit que les entrepreneurs vivent dans un monde gouverné par l'urgence. Ils sont obsédés par l'idée d'être le premier. Et la technologie leur en donne les moyens. Cette course à la réussite entrepreneuriale a fini par normaliser le burn-out comme condition physique de l'entrepreneur méritant.

### **Les symptômes de la dépression**

Une fatigue anormale est présente chez les patients souffrant de dépression. Les troubles dépressifs se manifestent de plusieurs manières. Généralement, ils entraînent chez le patient une fatigue anormale qui est présente même sans avoir fait d'efforts particuliers. La personne souffrant de dépression éprouve en permanence une sensation de manque d'énergie, que ni le sommeil ni le repos ne peuvent améliorer.

### **Une tristesse perpétuelle**

Elle s'accompagne de pleurs inexplicables et d'un sentiment de désespoir, de l'impression que tout va mal, que tout est noir, et que rien de positif ne peut nous advenir. Bien sûr, il nous arrive régulièrement d'être triste : la vie n'est pas uniquement constituée de joie. Mais la mauvaise humeur finit toujours par passer... sauf chez le dépressif. Celui-ci est enfermé dans sa tristesse qui est quasi permanente.

### **Une perte d'intérêt et de plaisir**

D'autres signes peuvent aussi être révélateurs de troubles dépressifs. Les plus fréquents sont : une perte d'intérêt et de plaisir. En temps normal, nous pouvons nous sentir tristes ou malheureux dans notre travail, et se dire : « vivement les prochaines vacances », ou « vivement mon prochain job ». Nous avons toujours un désir dans nos ennuis, une volonté de changer

d'air. À l'inverse de la personne dépressive qui ne désirera même plus autre chose. Cette perte d'intérêt est caractéristique de la dépression. Elle touche tous les domaines de la vie. Ainsi, les petits plaisirs du quotidien comme écouter de la musique, voir ses amis, lire, etc. disparaissent.

D'autres symptômes peuvent être présents lors d'un trouble dépressif : perte d'estime de soi, dévalorisation, perspectives pessimistes, idées suicidaires, diminution de la mémoire, réduction de la capacité de concentration, baisse de la libido, difficulté de concentration et à prendre des décisions.

### **Les conséquences de la dépression chez l'entrepreneur**

#### **Absence de concentration et de prise de décisions**

La dépression peut avoir une incidence sur tous les aspects de la vie d'un entrepreneur. Qu'il s'agisse de la vie professionnelle ou personnelle. Parlant de la vie professionnelle, la dépression chez l'entrepreneur peut affecter la performance de l'entreprise. Dans ce sens ou, l'entrepreneur peut avoir du mal à prendre des décisions, à se concentrer sur les tâches importantes et à communiquer efficacement avec les employés et les clients. Cela peut entraîner des retards dans les projets, des erreurs et des pertes financières.

#### **Avoir du mal à maintenir des relations saines avec sa famille et ses amis**

Sur le plan personnel, l'entrepreneur dépressif peut avoir du mal à maintenir des relations saines avec sa famille et ses amis. La dépression peut ainsi devenir un facteur déstabilisant dans le maintien d'un équilibre sain entre vie professionnelle et vie personnelle.

### **Gérer et surmonter la dépression : solutions et ressources**

#### **Admettre que cet état dans lequel on se trouve n'est pas normal.**

Pour sortir de la dépression, la première chose à faire est d'admettre que cet état dans lequel on se trouve n'est pas normal. Il ne faut surtout pas en avoir honte et ne pas hésiter à en parler autour de soi, car l'acceptation est la base de la guérison. Plus vite la personne est prise en charge, plus elle a de chances de sortir de la dépression.

#### **La recherche d'aide professionnelle.**

Il est important de parler à un professionnel de la santé mentale de ce que vous ressentez. Consulter un médecin ou un psychologue pour obtenir un diagnostic et un traitement, permet de modifier les pensées et les comportements problématiques chez l'entrepreneur et à les remplacer par des pensées et des réactions appropriées à la réalité. Elle aide aussi l'entrepreneur à mettre en place des stratégies pour retrouver son équilibre.

**Trouver des activités qui font plaisir et qui aident à se détendre.**

La dépression peut être caractérisée par une perte de l'élan vital, c'est-à-dire une perte d'intérêt et du plaisir à l'égard des activités quotidiennes. Pour surmonter cet état, il faut trouver des activités qui font plaisir et qui aident à se détendre, comme la lecture, la musique ou les loisirs créatifs.

**Prendre soin de son corps et de son esprit.**

Il est aussi important de prendre soin de son corps et de son esprit. Essayez de dormir suffisamment, de manger sainement et de faire de l'exercice régulièrement, pour surmonter son état dépressif.

**Construire un réseau de soutien est crucial.**

Partager ses expériences avec d'autres entrepreneurs ou même des proches peut fournir un espace pour l'expression des émotions et des conseils pratiques. Les groupes de pairs, les forums en ligne et les événements de réseautage peuvent constituer des plateformes précieuses pour établir ces connexions.

**Apprendre à déconnecter la valeur de son entreprise et sa propre estime de soi.**

L'entrepreneur a souvent tendance à se définir par le succès de son entreprise.

Ce qui peut avoir un impact majeur sur sa santé mentale. Il est important qu'il réalise que les chiffres du bilan ne définissent pas qui il est ni ce qu'il vaut. Il doit ainsi apprendre à déconnecter la valeur de son entreprise et sa propre estime de soi.

**S'accorder des heures de travail équitables et profiter de son temps libre.**

De nombreux entrepreneurs travaillent beaucoup plus qu'ils ne devraient. Accordez-vous des heures de travail équitables, profitez de votre temps libre et traitez-vous comme vous le feriez pour une personne de l'équipe, sont là quelques solutions qui vous évitent de sombrer dans la dépression.

En somme, le trouble dépressif (également connu sous le nom de dépression) est un trouble mental courant. Il se manifeste par une tristesse intense, une perte d'intérêt et de plaisir, une grande fatigue, des troubles de la concentration, les insomnies, la baisse de la libido, etc. Ces symptômes sont généralement causés par des stress majeurs de la vie, en particulier des séparations ou des pertes.

La dépression est aujourd'hui une réalité vécue par de nombreux entrepreneurs, mais souvent passée sous silence. Il est alors important pour ces derniers d'admettre que cet état dans lequel ils se trouvent généralement n'est pas normal. Il ne faut surtout pas en avoir honte et ne pas hésiter à en parler autour d'eux, car l'acceptation est la base de la guérison. Plus vite ils sont pris en charge, plus vite ils ont de chances de sortir de la dépression. En prenant soin de leur santé mentale, les entrepreneurs peuvent mieux gérer les pressions de l'entrepreneuriat et réussir dans leur entreprise.

*Dr TSATSOP Cyrille*

## Africa business forum: le forum des leaders entrepreneurs !

*Le secteur privé étant le véritable pilier de la relance économique en Afrique, c'est dans le but de permettre aux dirigeants d'entreprises de se retrouver entre pairs et, le cas échéant, de bâtir des projets en commun, mais surtout de donner de la visibilité aux entrepreneurs qui en ont besoin, que s'est tenue la première édition d'Africa Business Forum. Cet événement très attendu du secteur privé, vise à faire émerger de nouveaux relais de croissance sur le continent et sur le territoire camerounais en particulier.*



The Africa Business Index

**L**e 31 août 2023, les entrepreneurs et aspirants ainsi que des partenaires de l'événement se sont réunis pour la première édition d'Africa Business Forum sous le thème : « Réinventer l'avenir : l'entrepreneuriat en Afrique comme moteur de la transformation économique ». Cet événement, qui a marqué plus d'un, a eu lieu à Jaba space, Akwa, à Douala, Cameroun.

L'édition 2023 du Forum a ainsi permis aux entrepreneurs de se connecter à d'autres entrepreneurs, de se former et de découvrir de nouvelles opportunités ou partenariats d'affaires. Avec plus de 50 participants unis par une vision commune, les masters classes étaient de véritables lieux d'échanges, de création de synergies et de valeur.

Dispensées par des panélistes d'impact, experts de leurs sujets : Me Winnie Nantcha Ngoufack, Co-founder & Managing Partner at JFC-AVOCATS CAMEROUN ; Flavien Kouatcha, fondateur de save our agriculture ; Frédéric Tcheuleu, Co-fondateur et architecte de solutions chez JabaSpace et Cédric MOTCHEBONG, Serial Entrepreneur & Impact Investor, ont su captiver, entretenir et motiver plus d'un à se lancer dans l'entrepreneuriat.

Ces masters classes avaient trois objectifs : partager leurs expériences, transmettre leurs expériences du terrain et échanger les contacts. La première édition d'Africa Business forum fut mémorable.

« J'ai apporté ma modeste pierre à l'édifice de notre cher continent à travers le partage sur les instruments juridiques nécessaires dans la vie d'une société commerciale, tout en mettant un accent particulier sur la nécessité de se faire accompagner par des experts afin d'espérer obtenir à court, moyen et long terme une transformation économique », a déclaré au sortie du Forum, Me Winnie Nantcha épouse Ngoufack.

« J'ai participé à la première édition d'Africa Business Forum pour pouvoir savoir comment se comportent les entrepreneurs. Au sortir de ces échanges, je sais ce qu'il faut faire dans l'avenir pour bien entreprendre. Avec tous les enseignements reçus des différents panélistes, je suis complètement satisfait. J'aimerais qu'à la longue, les événements comme celui-ci se multiplient davantage pour que nous puissions nous améliorer et atteindre l'objectif qui est d'être de bons entrepreneurs », a confié Josué F. CEO de JOF HOUSE.

C'est donc un grand plaisir de retrouver durant un jour, les entrepreneurs et jeunes pousses aux côtés de nombreux poids lourds de la scène économique. Africa Business Index souhaite mettre la barre plus haute pour les années à venir.



## Les moments forts du Forum



## CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS EN 2024

### JANVIER

**Startups World**, le 13 Janvier, 2024.  
**AFDBS**, les 24 et 25 janvier 2024, à Brazzaville (Congo)  
**STARTUP Day**, du 24 au 26 Janvier 2024 à Tartu, Estonie

### FÉVRIER

**La 2e édition des Conversations citoyennes**, Rendez-vous le 2 février à 18 heures, 38 boulevard Carnot, à Lille, France  
**Mining Indaba**, du 5 au 8 février 2024 au Cap en Afrique du Sud  
**Ocean Innovation Africa**, du 20 au 22 février 2024 au Cap en Afrique du Sud  
**Conférence sur l'investissement touristique et hôtelier en Afrique** ; les 28 et 29 février 2024 à Abidjan en Côte d'Ivoire

### MARS

**The Global Entrepreneurship Congress**, du 13 au 14 Mars 2024 à Cape Town en Afrique du Sud.  
**South by Southwest (SXSW)**, du 8 au 15 Mars 2024 à Austin au Texas (USA).  
**TX Create & Cultivate Future Summit**, le 11 Mars 2024 à Austin au Texas (USA).  
**The Content Hacker Conference**, du 12 au 13 Mars 2024 à Austin au Texas (USA).  
**9th Global Entrepreneurship & Business Management Summit**, du 21 au 22 Mars 2024 à Londres, Angleterre  
**4th Global Business and Marketing Studies Summit**, du 28 au 29 Mars 2024 à Dubai, UAE

### AVRIL

**Forum d'investissement de la CEDEAO**, les 4 et 5 avril 2024 à Lomé au Togo  
**LEADSCON**, du 8 au 10 Avril 2024 à Las Vegas (USA).  
**ESC Conference**, du 15 au 18 Avril 2024 à Louisville (USA)  
**Startup Grind Global Conference**, du 23 au 24 Avril 2024, Silicon Valley, Californie (USA)  
**TechCrunch Early Stage**, le 25 Avril 2024 à Boston, Massachusetts (USA)  
**Salon Afrique à Cœur**, du 26 au 28 Avril 2024 à Nantes, France

### MAI

**Ecom Sweete**, Mai 2024 à Austin au Texas (USA).  
**Social Icon**, du 3 au 4 Mai 2024 dans l'Etat d'Utah (USA)  
**U.S.-Africa Business Summit**, du 6 au 9 Mai à Dallas au Texas (USA)  
**Ultimate Product Party**, du 7 au 9 Mai 2024 en Caroline du Sud (USA).  
**Entrepreneurial Excellence Forum**, du 15 au 17 Mai 2024 dans le Colorado (USA).

### JUIN

**2e édition ForELLE entrepreneur**, 12 Juin 2024 à Dakar, Sénégal

### JUILLET

**Startupfest**, du 10 au 12 Juillet 2024 à Montréal au Canada

### AOÛT

**Congrès et de l'Exposition Mondiale de l'Eau**, en Août 2024.

### SEPTEMBRE

**Women in Business Summit**, du 12 au 13 Septembre 2024 à Springfield, Massachusetts (USA) Saastr Annual, du 10 au 12 Septembre, 2024 à San Francisco Bay Area (USA)

### NOVEMBRE

**Web Summit**, du 11 au 14 Novembre 2024 à Lisbonne, Portugal  
**The Africa StartUp festival**, le 22 Novembre 2024 à Lagos au Nigeria

### DECEMBRE

**La quatrième édition de la Conférence et Exposition MSGBC Oil, Gas & Power** du 3 au 4 décembre 2024 au Sénégal

Transformez Votre Entreprise avec Notre Service

## DE BRANDING ET KITS PUBLICITAIRES



+1 438 458 8195  
+237 697 66 51 36  
+237 674 08 29 37



infos@theafricabusinessindex.com



www.theafricabusinessindex.com

