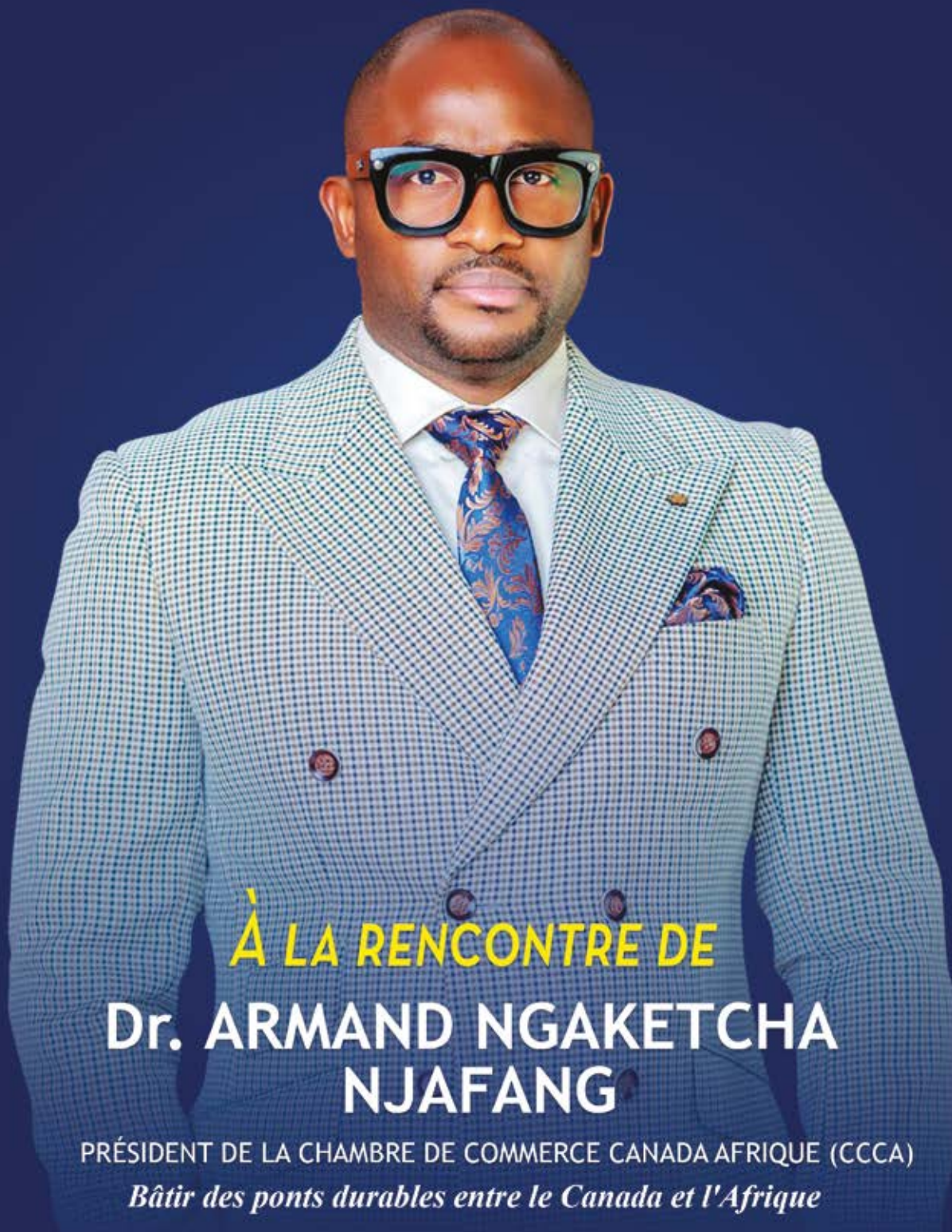


The Africa Business Index

SEMESTRIEL N°003 MARS 2025

MAGAZINE



www.theafricabusinessindex.com

À LA RENCONTRE DE Dr. ARMAND NGAKETCHA NJAFANG

PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE CANADA AFRIQUE (CCCA)

Bâtir des ponts durables entre le Canada et l'Afrique

REGARD D'EXPERT

Immobilier en Côte d'Ivoire : Décryptage avec
Tatiana Assi, une experte du secteur

ECHOS DE LA DIASPORA

Entreprendre en couple au Canada :
Le pari audacieux d'Aude et Hervicé.

DOSSIER

Leadership au féminin : Quand les femmes
africaines redéfinissent l'entrepreneuriat.



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 audio-visuel.

SOMMAIRE

4 MOT DU DIRECTEUR DE PUBLICATION

Yannick Idriss Wafo

STRATÉGIES ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

6 TENDANCES ET INNOVATIONS

Les 10 startups africaines à suivre en 2025

11 ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

Entreprendre au Maroc : Les 10 Étapes Essentielles pour Réussir !

15 FINANCEMENT ET INVESTISSEMENT

- L'industrie de la transformation du cacao : un levier stratégique pour l'économie africaine
- La pisciculture au Mali : un levier stratégique pour le développement

DOSSIER

20 Leadership au féminin : quand les femmes africaines redéfinissent l'entrepreneuriat

ÉCHOS DE LA DIASPORA

ENTREVUE

28

Entreprendre en couple : le pari audacieux d'Aude et Hervicé

LIFESTYLE

31

La santé mentale des entrepreneurs noirs : un défi silencieux à surmonter

PORTRAITS DE LEADERS INSPIRANTS

38

Entretien avec Hawa et Kany Baradji, co-fondatrices de Kawabsor'Bra

À la rencontre de Dr. Armand NGAKETCHA NJAFANG, Président de la chambre de commerce Canada Afrique (CCCA)

50 REGARD D'EXPERT

ENTREVUE

Immobilier en côte d'ivoire : Décryptage avec Tatiana Assi, une experte du secteur

63

AGENDA

Calendrier des événements en 2025

Directeur général
Maurel Brice Jaze M.

Directeur de publication
Yannick Idriss Wafo

Rédactrice en chef
Ngono Efono Danielle

Graphisme
Media House

Photos
By FIKA

Équipe de rédaction
La rédaction

Révision et correction
La rédaction
Sarah Nouraly

Collaboration
Dr Yannick Fouda

Publicité

Yannick Idriss Wafo
+1 438 458 8195
+237 697 665 1361/ +237 674 082 937
infos@theafricabusinessindex.com
www.theafricabusinessindex.com



MOT DU DIRECTEUR DE PUBLICATION

Chers lecteurs, chères lectrices,

C'est avec un immense plaisir que nous vous présentons cette troisième édition de notre magazine entrepreneurial **The Africa Business Magazine**, consacré à la valorisation des initiatives entrepreneuriales en Afrique et au sein de la diaspora africaine. Depuis le lancement de cette aventure, notre engagement est resté le même : inspirer, informer et connecter les entrepreneurs d'ici et d'ailleurs avec les opportunités qui façonnent l'avenir du continent africain.

Dans cette nouvelle édition, nous mettons en lumière des parcours inspirants, des analyses pertinentes et des conseils pratiques pour tous ceux qui, de près ou de loin, souhaitent contribuer au développement économique et social de l'Afrique. Dans ces pages, vous découvrirez des histoires, qui nous l'espérons, sauront nourrir votre réflexion, renforcer vos ambitions et vous inspirer.

Le Dr. Armand NGAKETCHA NJAFANG, Président de la chambre de commerce Canada Afrique (CCCA), dans l'entrevue principale, présente le rôle de premier plan que joue la CCCA dans la création des synergies, d'opportunités d'affaires et dans la facilitation des échanges bilatéraux.

Nous avons également choisi de mettre en lumière des figures qui incarnent l'audace et la résilience comme Tatiana Bla, une experte du secteur de l'immobilier. Notre dossier traite du leadership féminin. Nous avons aussi marqué une pause au Mali pour découvrir

comment la pisciculture est un levier stratégique pour le développement. Dans notre rubrique Echos de la diaspora, nous vous emmenons du côté de l'atlantique, à la rencontre d'un couple ivoiro-camerounais entrepreneurs Aude et Hervice, installé au Canada. Et en France, Hawa et Kany, les fondatrice de la marque de soutiens-gorges absorbants : Kawabsor'Bra. Pour finir, le Dr Yannick Fouda vous parle de la santé mentale des entrepreneurs noirs.

Une chose est sûre, nous sommes resté fidèle à notre mission de vous offrir des contenus de qualité, pensés avec soin, écrits avec passion et qui célèbrent l'humain dans toute sa richesse. Nous remercions nos partenaires, contributeurs et lecteurs fidèles qui, par leur soutien, rendent ce projet possible. Votre engagement et votre enthousiasme renforcent notre détermination à faire de ce magazine une plateforme incontournable pour l'échange et la valorisation du talent africain à travers le monde.

Bonne lecture et surtout, n'arrêtez jamais d'oser !

Yannick Idriss Wafo
Directeur de publication



Transformons ensemble vos ambitions en croissance durable.

- 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



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

Les 10 startups africaines à suivre en 2025

L'écosystème des startups en Afrique est en plein essor, porté par une population jeune et dynamique. De la fintech à la healthtech en passant par l'agritech et l'énergie propre, ces entreprises redéfinissent les marchés et transforment le paysage économique du continent. Voici les 10 startups africaines les plus prometteuses à suivre en 2025.



Crédit photo : Freepik

1. Moove (Nigeria) - Financement pour la mobilité

Moove, fondée en 2020 par Ladi Delano et Jide Odunsi, répond au manque de financement pour les entrepreneurs du secteur de la mobilité en Afrique. En 2024, la startup a levé 100 millions de dollars lors d'un tour de série B mené par Uber et a acquis la startup brésilienne Kovi, renforçant ainsi sa présence internationale.

2. La Ruche Health (Côte d'Ivoire) - L'intelligence artificielle au service de la santé

Fondée en 2022 par Rory Assandey et Benjamin Sasu, La Ruche Health facilite l'accès aux soins grâce à Kiko, un chatbot médical basé sur l'IA, accessible via WhatsApp. En 2024, l'entreprise comptait déjà plus de 160 000 utilisateurs et a représenté la Côte d'Ivoire à VivaTech à Paris.

3. Cassava Technologies (Afrique du Sud) - Leader de la transformation numérique

Dirigée par Strive Masiyiwa, cette entreprise panafricaine se positionne comme un acteur majeur de la tech en Afrique. Grâce à ses filiales comme Liquid Intelligent Technologies, Cassava Technologies monétise des milliards de données et joue un rôle clé dans la digitalisation du continent.

4. Innovex (Ouganda) - Optimisation de l'énergie solaire

L'entreprise, fondée en 2015 par Douglas Baguma et David

Tusubira, a développé "Remot", une solution IoT permettant la surveillance et la gestion des systèmes solaires à distance. Innovex est soutenue par le programme letP Acceleration Technologies, qui accompagne les startups technologiques en Afrique subsaharienne.

En seulement quelques mois, elle a enregistré plus de 1 000 agriculteurs et 250 cuisines commerciales, selon Agence Ecofin.

7. Afrilogic Solutions (Ghana) - Transformation numérique et IoT

Spécialisée dans l'infrastructure de recharge des véhicules électriques, Feru Energy a développé SafariCharger, une solution de gestion des stations de recharge et une application mobile permettant la réservation et le paiement via mobile money.

10. BrA.I (Madagascar) - L'IA au service des malvoyants

Cofondée par Andrea Valéria Andriantefiarinesy, BrA.I transforme du texte en braille en temps réel grâce à l'intelligence artificielle. Lauréate de l'OSC 2023 et du Prix Orange de l'Entrepreneur Social en Afrique, la startup se démarque par son impact social et sa vision inclusive.

Un avenir prometteur pour les startups africaines

Ce classement met en lumière la diversité et le potentiel des startups africaines qui révolutionnent des secteurs clés du continent. Grâce à des solutions innovantes et à un soutien croissant des investisseurs, ces entreprises sont bien placées pour relever les défis locaux tout en ayant un impact global.



Crédit photo : Freepik

5. Flutterwave (Nigeria) - Simplification des paiements en Afrique

Créée en 2016 par Iyinoluwa Aboyeji et Olugbenga Agboola, Flutterwave facilite les transactions pour les entreprises et les particuliers. Avec une valorisation de plus d'un milliard de dollars, elle est l'une des rares licornes africaines. En 2021, la startup a levé 170 millions de dollars en série C et poursuit son expansion en Afrique du Nord.

6. Tawi Fresh (Kenya) - Une marketplace B2B pour l'agriculture

Fondée en 2023 par Cherotich Rutto, cette startup connecte directement les petits agriculteurs aux cuisines commerciales via une marketplace sécurisée.

Basée à Accra et fondée par Samuel Adranyi, Afrilogic Solutions propose des logiciels personnalisés, des services cloud, et des solutions IoT. L'entreprise accompagne la modernisation informatique des entreprises africaines et joue un rôle dans la digitalisation des infrastructures locales.

8. Khula (Afrique du Sud) - Digitalisation de l'agriculture

Créée en 2018, Khula facilite l'accès des agriculteurs aux intrants agricoles, au financement et aux marchés via une plateforme intuitive. En 2024, elle a levé 6,8 millions de dollars en série A pour accélérer son expansion en Afrique.

9. Feru Energy (Rwanda) - L'e-mobilité à la conquête de l'Afrique

La rédaction

La pisciculture au Mali : un levier stratégique pour le développement

Dans un contexte où la sécurité alimentaire et la diversification économique figurent parmi les priorités nationales, la pisciculture au Mali s'affirme comme un secteur clé. Grâce à ses ressources hydriques abondantes, notamment les aménagements hydro-agricoles tels que le fleuve Niger et le fleuve Sénégal, le pays exploite le potentiel de l'élevage de poissons pour répondre à une demande croissante en protéines animales. Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la production annuelle atteignait environ 7 670 tonnes en 2020, contribuant ainsi à l'emploi de plus de 300 000 Maliens, incluant des producteurs, distributeurs et transformateurs. Malgré des défis environnementaux et structurels, la pisciculture représente une opportunité stratégique pour un développement durable et inclusif.



Crédit photo : Facebook / Mali Pisciculture

Présentation du secteur

La pisciculture, ou élevage de poissons, est un secteur en plein essor dans plusieurs pays africains, dont le Mali. D'après un rapport de la FAO, le Mali produit environ 100 000 tonnes de poissons d'eau douce par an, positionnant le pays parmi les principaux producteurs en Afrique.

En 2020, la production piscicole commerciale malienne a atteint 7 670 tonnes.

Les espèces les plus couramment élevées sont le tilapia (*Oreochromis niloticus*) et le poisson-chat (*Clarias gariepinus*).

Ces espèces, prisées pour leur croissance rapide, atteignent un poids commercialisable de

500 à 600 grammes en seulement 4 à 5 mois. Le secteur génère des revenus pour environ 2 100 pisciculteurs, selon le même rapport. Les marchés locaux, ainsi que les exportations régionales vers des pays voisins comme le Sénégal et la Côte d'Ivoire, absorbent ces produits.

Les défis stratégiques du secteur



Crédit Photo : Poisson chat / Ofero

Malgré ses atouts, la pisciculture au Mali fait face à plusieurs défis:

La Variabilité climatique : Les sécheresses récurrentes et les précipitations irrégulières affectent les ressources en eau nécessaires aux bassins piscicoles.

Le Manque d'accès aux intrants : Les aliments pour poissons, souvent importés, sont coûteux et peu accessibles pour les petits producteurs.

Les Connaissances techniques limitées : De nombreux pisciculteurs manquent de formations sur les pratiques modernes d'aquaculture durable.

Le Financement insuffisant : L'accès aux crédits reste contraignant pour de nombreux entrepreneurs dans le secteur. Selon un rapport de la Banque Africaine de Développement (BAD), seulement 10 % des pisciculteurs au Mali bénéficient d'un soutien financier formel.

Toutefois, plusieurs acteurs et initiatives soutiennent activement la pisciculture au Mali.

Le Gouvernement malien : Le ministère de l'Élevage et de la Pêche fournit des infrastructures, des formations et des subventions aux pisciculteurs.

En 2022, le gouvernement a investi 3 milliards de FCFA dans des projets aquacoles.

Les Organisations internationales : La Banque Africaine de Développement (BAD) a financé des projets d'aquaculture durable dépassant les 16 milliards de FCFA dans des régions clés comme Ségou et Mopti.

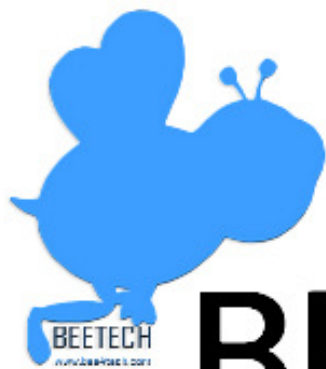
Les acteurs privés : De nombreux entrepreneurs locaux innovent dans la production d'alevins de qualité et les techniques d'élevage durable.

Les ONG et associations : Des organisations comme Helvetas Mali et SNV accompagnent les pisciculteurs en matière de formations techniques et de sensibilisation aux bonnes pratiques.

Les Projets spécifiques : Le projet MLI/86/001, soutenu par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), a permis de créer de nouvelles infrastructures et de former plus de 500 pisciculteurs entre 2020 et 2025.

En 2025, le secteur de la pisciculture au Mali continue de s'affirmer comme un levier stratégique pour le développement économique et la sécurité alimentaire. Bien que des défis tels que les impacts du changement climatique et l'accès limité aux intrants subsistent, son potentiel reste énorme pour répondre à la demande croissante en protéines animales tout en réduisant la dépendance aux importations.

La Rédaction



BEETECH

We love coding

Nos services



Conception de sites web



Conception d'applis Android



Conception d'applis iOS



Formation aux langages
de programmation



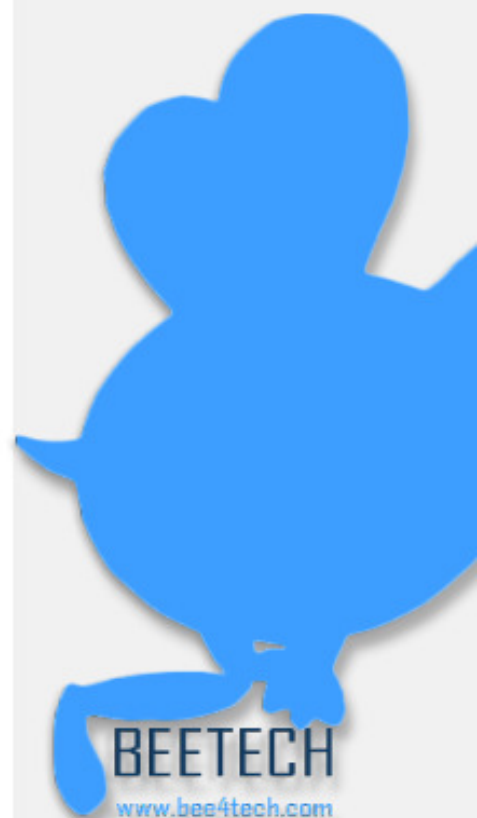
www.bee4tech.com



info@bee4tech.com



+237 694815891



Entreprendre au Maroc : Les 10 Étapes Essentielles pour Réussir !

Le Maroc, véritable carrefour entre l'Europe et l'Afrique, se distingue aujourd'hui par son dynamisme économique et son environnement propice à l'entrepreneuriat. En pleine expansion, le pays attire de plus en plus d'investisseurs et d'entrepreneurs grâce à un climat des affaires stable et des politiques gouvernementales ambitieuses favorisant l'investissement. Avec ses infrastructures modernes, ses zones franches et un accès stratégique aux marchés européens et africains, le Maroc offre un terrain fertile pour toute activité en quête de prospérité. Vous souhaitez entreprendre dans ce marché prometteur ? Découvrez les 10 étapes clés pour lancer votre entreprise au Maroc et réussir dans ce territoire en pleine effervescence.



(C) Image de Freepik

1. Choisir un Statut Juridique

Le choix du statut juridique est crucial. Il existe plusieurs options selon la nature et la taille de votre projet :

- SARL (Société à Responsabilité Limitée) : Adaptée aux petites et moyennes entreprises.
- SA (Société Anonyme) : Idéale pour les grands projets et les levées de fonds.
- SAS (Société par Actions Simplifiée) : Forme juridique flexible et récente au Maroc.
- SNC (Société en Nom Collectif) : Implique une responsabilité illimitée des associés.
- Régime Auto-Entrepreneur : Parfait pour les freelances et petites activités.

2. Obtenir un Certificat Négatif

Le certificat négatif, délivré par l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC), est une étape cruciale et obligatoire pour l'identification et l'enregistrement de votre entreprise au Maroc. Il permet de vérifier la disponibilité du nom de votre société et constitue la première démarche essentielle lors de sa création. Cette formalité vise à garantir que le nom que vous souhaitez choisir n'est pas déjà répertorié au registre du commerce. Bien qu'il soit requis pour toutes les sociétés commerciales, il n'est pas nécessaire pour les entreprises individuelles qui ne choisissent pas d'enseigne.

L'obtention du certificat négatif passe par le dépôt d'une demande auprès de l'OMPIC, en remplissant les formulaires CN1 pour les dénominations sociales et CN2 pour les enseignes, suivis du paiement des droits exigibles. Ce certificat est uniquement attribué aux activités commerciales, car les professions non commerciales

ne sont pas soumises à l'immatriculation au registre du commerce et ne peuvent donc pas en bénéficier. Il convient également de noter que le certificat négatif est valable pendant trois mois à partir de sa date de délivrance.

3. Choisir une Adresse de Siège Social

Conformément à la législation marocaine, chaque entreprise doit impérativement disposer d'une adresse légale, qu'elle soit située dans un local commercial, un espace de coworking ou même au domicile du dirigeant, sous certaines conditions. Le choix de l'emplacement du siège social joue un rôle déterminant dans l'essor et la réussite de votre société. Une adresse bien située peut non seulement booster la visibilité de votre entreprise, mais aussi renforcer sa réputation et lui ouvrir des opportunités commerciales. À l'inverse, un emplacement mal choisi peut nuire à son image professionnelle et freiner son développement. Il est donc crucial de sélectionner avec soin le domicile de votre entreprise, en tenant compte de sa localisation géographique, afin d'optimiser son potentiel de croissance.

4. Rédiger les Statuts de l'Entreprise

Les statuts d'une société constituent l'ossature juridique de votre entreprise, définissant les règles de son fonctionnement, la répartition des parts et les obligations des associés.

Rédigés et signés devant un notaire ou un expert juridique, ces statuts sont un acte notarié incontournable, sans lequel il est impossible de créer une société au Maroc. Ils dessinent la trajectoire légale de votre entreprise, en précisant les détails techniques essentiels à sa bonne gestion.

La rédaction de ces statuts doit se faire en étroite collaboration avec un cabinet juridique spécialisé, garantissant ainsi leur conformité et leur solidité.

Ce processus implique divers experts, tels que les notaires, avocats, experts-comptables et conseillers juridiques, chacun jouant un rôle crucial pour assurer la pérennité et la légalité de votre société.

5. Ouvrir un Compte Bancaire et Bloquer le Capital

Dans le processus de création d'une société au Maroc, des étapes clés garantissent la solidité et la légalité de votre projet, en particulier pour les sociétés comme les SARL et SA. L'une de ces étapes essentielles consiste à déposer un capital initial sur un compte bancaire dédié. Une fois ce dépôt effectué, une attestation de dépôt vous est remise, vous permettant ainsi de poursuivre sereinement les démarches administratives.

Il est crucial de noter que ce dépôt doit être effectué dans les 8 jours suivant la réception des fonds par la société, et une attestation de blocage de capital libéré est alors délivrée par la banque. Les pièces justificatives nécessaires varient selon le type de société : pour les SA et SAS, il vous faudra fournir les statuts, le certificat négatif, les pièces d'identité, ainsi que les bulletins de souscription. Pour une SARL, toutes ces pièces sauf les bulletins de souscription seront requises. De plus, le blocage du capital diffère selon la forme juridique : pour les SAS, le capital doit être totalement bloqué, tandis que pour les SA et SARL, seule une partie de 25% du capital libéré doit être bloquée.

Chaque étape, de l'ouverture du compte bancaire à l'obtention des attestations, est cruciale

pour assurer la légalité de votre entreprise et sa bonne implantation.

6. Etablissement des Déclarations Souscription/Versement

Les notaires, avocats, experts-comptables et conseillers juridiques sont les acteurs clés chargés de l'établissement des déclarations de souscription. Ces professionnels assurent la rédaction des bulletins nécessaires et veillent à l'obtention de l'attestation de blocage du capital libéré délivrée par la banque, qui sont les seules pièces justificatives requises pour valider cette étape.

7. Enregistrer les Actes de Création

L'enregistrement de votre entreprise se réalise auprès du Centre Régional d'Investissement (CRI), une étape clé qui centralise toutes les démarches administratives en un seul endroit, optimisant ainsi le processus et réduisant les délais. Cette formalité vise à attribuer une date certaine aux actes de création, garantissant ainsi leur validité légale. Aujourd'hui, le dépôt et l'enregistrement des actes se font exclusivement en ligne, via un professionnel agréé tel qu'un comptable ou un expert-comptable, simplifiant et accélérant cette démarche essentielle.

8. Inscription à la Patente, Identifiant Fiscal et Immatriculation au registre de commerce

L'inscription à la patente et l'obtention de l'identifiant fiscal sont des étapes cruciales pour toute entreprise souhaitant officialiser son activité et s'établir légalement.

Ces démarches vous permettent d'obtenir deux éléments essentiels : le numéro d'identification à la taxe professionnelle (TP) et l'identifiant fiscal (IF), qui confèrent à votre entreprise une identité juridique reconnue. L'enregistrement de ces informations se fait de manière simplifiée auprès de la Direction Régionale des Impôts ou du Centre Régional d'Investissement (CRI), garantissant ainsi une centralisation des démarches administratives.

Pour obtenir la patente, vous devrez fournir des documents spécifiques : l'agrément ou le diplôme pour les activités réglementées, l'accord de principe pour les établissements classés, ainsi que le contrat de bail, l'acte d'acquisition ou une attestation de domiciliation si l'entreprise est une personne morale. Ces pièces sont essentielles pour valider le caractère légal de votre entreprise et démarrer sur des bases solides.

Parallèlement, l'immatriculation au registre de commerce permet à votre entreprise d'obtenir un numéro d'immatriculation, étape indispensable pour acquérir sa personnalité morale et la faire entrer dans le cadre juridique officiel. Cette procédure se réalise au Tribunal de Commerce, représenté au CRI (Centre Régional d'Investissement), et doit être complétée avec une participation financière : 350 Dirhams pour les personnes morales et 150 Dirhams pour les personnes physiques.

L'ensemble de ces démarches assure à votre entreprise une reconnaissance administrative complète, lui permettant d'obtenir son identifiant fiscal, de s'acquitter de la taxe professionnelle (patente) et d'entrer dans le registre officiel des entreprises marocaines. Un investissement indispensable pour démarrer votre projet entrepreneurial avec toute la légitimité qu'il mérite.

9. Affiliation à la CNSS

Toute entreprise ayant des employés doit obligatoirement s'affilier à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS). Cette démarche, entièrement gratuite, offre à vos collaborateurs une couverture sociale essentielle, garantissant leur bien-être et leur sécurité. L'affiliation se fait directement auprès de la CNSS, représentée au Centre Régional d'Investissement, une formalité simple mais cruciale pour assurer la protection sociale de votre équipe, sans aucun frais supplémentaire.

10. Publication Officielle

Autrefois, la publication officielle se faisait exclusivement dans le bulletin officiel. Aujourd'hui, il est également possible de publier la création d'une société dans les journaux d'annonces légales. Cette démarche est obligatoire pour toutes les sociétés commerciales. Pour les sociétés anonymes (SA), sociétés par actions simplifiées (SAS) et groupements d'intérêt économique (GIE), la publication se fait en deux étapes : d'abord dans un journal d'annonces légales avant l'immatriculation au registre du commerce (RC), puis à nouveau dans un journal d'annonces légales et dans le bulletin officiel après l'immatriculation. Pour les autres formes de sociétés commerciales, la publication dans un journal d'annonces légales et dans le bulletin officiel a lieu après l'immatriculation au RC.

Conformément à l'article 96 de la loi sur la société à responsabilité limitée (loi 5/96), l'avis doit contenir les informations suivantes :

- La forme de la société ;
- La dénomination sociale ;
- L'objet social, préciser sommairement ;

- L'adresse du siège social ;
 - La durée de la société ;
 - Le montant du capital social, indiquant le montant des apports en numéraire ainsi qu'une description sommaire et l'évaluation des apports en nature ;
 - Les prénom, nom, qualité et domicile des associés ;
 - Les prénom, nom, qualité et domicile des associés ou des tiers ayant le pouvoir d'engager la société vis-à-vis des tiers ;
 - Le numéro d'immatriculation au registre du commerce.
- Source : Loi n° 5/96 sur la société à responsabilité limitée.

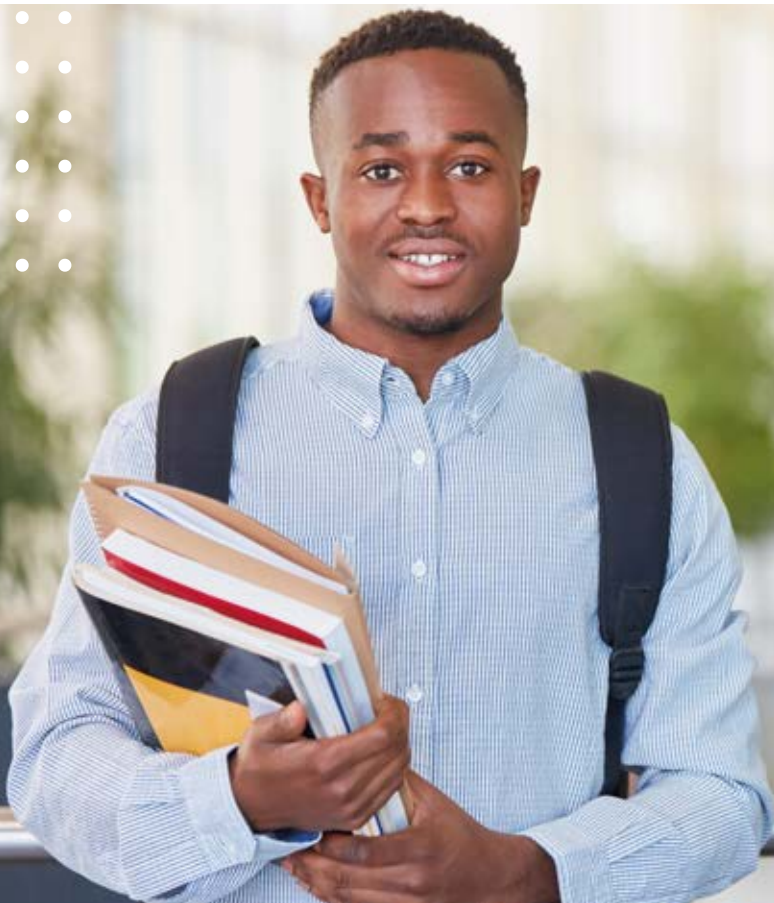
Conclusion

La création d'une entreprise au Maroc suit un processus bien défini, impliquant plusieurs organismes tels que l'OMPIC, le CRI et la CNSS. Avec une planification rigoureuse et un bon accompagnement juridique, vous pouvez lancer votre activité dans les meilleures conditions.

Sources :

- Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC)
- Centre Régional d'Investissement (CRI)
- Direction Générale des Impôts (DGI)
- Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS)
- Loi n°5-96 sur la société à responsabilité limitée

La Rédaction



**Gestion de
Projet**



**Gestion
Financière
& Business Plan**



**Marketing
Digital**



**Infographie
& Montage
Vidéo**

À propos

Au cœur de l'écosystème entrepreneurial, The Africa Business Index - offre des programmes de formation adaptés aux entreprises et aux professionnels.

Pourquoi choisir nos Formations ?

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

Contact

infos@theafricabusinessindex.com

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

www.theafricabusinessindex.com



L'industrie de la transformation du cacao : un levier stratégique pour l'économie africaine

Avec environ 70 % de l'offre mondiale de fèves de cacao, l'Afrique occupe une position dominante dans la production de cette matière première précieuse. Cependant, au-delà de la simple exportation de fèves brutes, le continent s'attèle à transformer son cacao localement pour maximiser sa valeur ajoutée, dynamiser ses économies locales et réduire la dépendance aux marchés internationaux. La transformation du cacao offre une opportunité unique : convertir des fèves brutes en produits intermédiaires (beurre, poudre, pâte de cacao) et en produits finis comme le chocolat prêt à consommer. Ces initiatives stimulent la création d'emplois, améliorent les revenus des petits producteurs et renforcent les chaînes de valeur locales. Cet article vous plonge dans l'univers des principaux acteurs qui façonnent cette industrie en pleine croissance.



Crédit photo : Canva

I- Acteurs majeurs de l'industrie de la transformation du cacao

L'industrie de la transformation du cacao repose sur un écosystème dynamique impliquant une diversité d'acteurs, allant des multinationales aux entreprises locales en passant par les coopératives de producteurs. Ces acteurs jouent un rôle clé dans la structuration de la filière, en assurant la transformation des fèves brutes en produits semi-finis (pâte, beurre et poudre de cacao) ou finis (chocolat et confiseries).

Les grandes entreprises agroalimentaires dominent le marché grâce à leurs capacités industrielles et leur accès aux circuits de distribution internationaux. Cependant, l'essor d'unités de transformation locales et l'implication croissante des États africains favorisent une répartition plus équitable de la valeur ajoutée sur le continent. Cette section met en lumière les principaux acteurs de cette industrie et leur contribution au développement du secteur.



Crédit photo : Canva

1. Barry Callebaut (Côte d'Ivoire)

Ce géant suisse, leader mondial de la transformation de cacao, exploite d'importantes usines en Côte d'Ivoire. Avec une capacité de transformation annuelle de **215 000 tonnes de fèves**, l'entreprise contribue de manière significative à l'industrie locale.

2. OLAM International (Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria)

Présente dans plusieurs pays africains, OLAM se spécialise dans la production de beurre et de poudre de cacao. Grâce à des investissements massifs dans des technologies modernes, l'entreprise renforce sa compétitivité.

3. CEMOI (Côte d'Ivoire)

Cette entreprise française, connue pour ses partenariats avec les producteurs locaux, excelle dans la production de chocolat et de produits intermédiaires.

4. Neo Industry (Cameroun)

Fondée par Emmanuel Neossi, cette entreprise camerounaise valorise environ **200 000 tonnes** de cacao par an. Elle incarne une vision claire de valorisation locale et de développement durable.

5. SACO (Société Africaine de Cacao, Côte d'Ivoire)

Filiale de Barry Callebaut, SACO adopte des solutions novatrices pour produire divers dérivés du cacao, consolidant ainsi sa position stratégique en Afrique de l'Ouest.

6. Chococam (Cameroun)

Filiale de Tiger Brands, Chococam concentre ses efforts sur la production de chocolat et de produits dérivés destinés aux marchés locaux et régionaux.

7. SIC Cacao (Côte d'Ivoire)

Autre filiale de Barry Callebaut, SIC Cacao domine le marché ivoirien en produisant des dérivés tels que le beurre et la poudre de cacao.

8. Africa Processing Company SA (Cameroun)

Cette société camerounaise se démarque par sa capacité à produire des produits intermédiaires et finis. Elle projette d'augmenter sa capacité de transformation à **24 000 tonnes d'ici 2029**.

9. Cargill Cocoa & Chocolate (Côte d'Ivoire et Ghana)

Cette multinationale américaine excelle dans la transformation de cacao avec une capacité impressionnante de **170 000 tonnes** par an, produisant du beurre, de la poudre et de la pâte de cacao.

10. Atlantic Cocoa (Cameroun)

Dirigée par l'Ivoirien Koné Dosongui, l'usine d'Atlantic Cocoa à Kribi peut traiter **48 000 tonnes** par an, avec une capacité extensible à **64 000 tonnes**.



Crédit photo : Canva

II- Les retombées économiques et les perspectives d'avenir de l'industrie du cacao en Afrique

Grâce aux investissements croissants des entreprises et aux politiques publiques favorisant la transformation locale, l'industrie africaine du cacao se positionne comme un levier essentiel du développement économique. En intégrant davantage de valeur ajoutée dans la production, cette industrie contribue significativement à la création d'emplois, à la diversification des économies locales et à l'amélioration des conditions de vie des petits producteurs.

L'impact socio-économique est considérable : en réduisant la dépendance aux exportations de fèves brutes, les pays producteurs captent une plus grande part de la richesse générée par le secteur chocolatier mondial. Cette dynamique permet non

seulement de mieux rémunérer les agriculteurs, mais aussi de stimuler la croissance du secteur secondaire et tertiaire, notamment à travers l'émergence d'industries connexes comme l'emballage, la logistique et le commerce de détail.

III- Des perspectives prometteuses pour un avenir durable

Les projections de croissance sont encourageantes, portées par une demande mondiale toujours plus forte en produits chocolatés, notamment en Asie et en Afrique, où la consommation est en plein essor. Pour tirer pleinement parti de cette tendance, les acteurs du secteur misent sur plusieurs axes stratégiques :

- **Le renforcement des chaînes de valeur locales** : En développant des infrastructures de transformation sur le continent, l'Afrique peut accroître sa compétitivité et réduire sa dépendance aux exportations brutes.

L'innovation et l'industrialisation

L'investissement dans des technologies modernes améliore la qualité des produits finis et favorise une production plus efficace et durable.

-L'essor du cacao durable et éthique

Face aux exigences croissantes des consommateurs, la traçabilité, le commerce équitable et les pratiques agricoles durables deviennent des atouts majeurs pour se différencier sur le marché international.

Avec une vision stratégique axée sur la montée en gamme et une meilleure valorisation de ses ressources, l'Afrique est en passe de transformer son industrie cacaoyère en un véritable moteur de développement économique et social. Les prochaines années seront décisives pour faire du continent non seulement le premier producteur mondial, mais aussi un acteur clé de l'industrie du chocolat.

La Rédaction



BAROC SARL BTP

Bâtiment et ouvrage d'art

Chez **BAROC SARL BTP**, chaque projet est unique.

Qu'il s'agisse de constructions neuves, de rénovations complexes ou d'aménagements, notre équipe qualifiée concrétise vos idées dans le respect des délais et du budget.

Nos services

- Construction de bâtiments résidentiels et commerciaux
- Rénovation et réhabilitation
- Aménagement intérieur et extérieur
- Gestion de projets clé en main

Contacts

+237 6 95 64 34 30

+237 6 73 11 12 05

barocsarl@gmail.com

Douala, Cameroun

**Dès aujourd'hui
contactez-nous pour
Bâtir l'avenir
Ensemble**



Dossier.

Leadership au féminin : quand les femmes africaines redéfinissent l'entrepreneuriat

L'Afrique est un véritable creuset d'innovation et d'entrepreneuriat, où les femmes occupent une place de plus en plus déterminante. En effet, le continent affiche le taux le plus élevé au monde de femmes entrepreneures. Selon le rapport 2016/17 du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), l'Afrique subsaharienne se distingue avec un taux d'entrepreneuriat féminin atteignant 25,9 % de la population féminine adulte. Autrement dit, une femme sur quatre sur le continent lance ou gère une entreprise. Cette dynamique impressionnante témoigne de l'incroyable potentiel entrepreneurial des femmes africaines, qui repoussent sans cesse les limites.

Cependant, malgré cet essor, les femmes entrepreneures en Afrique se heurtent à des obstacles considérables. Les stéréotypes de genre, les normes socioculturelles restrictives et les défis économiques restent des freins majeurs à leur épanouissement. Alors, comment créer un environnement où ces entrepreneures peuvent pleinement exploiter leur potentiel ? Dans cet article, nous mettons en lumière le rôle crucial que jouent les femmes africaines dans la croissance des PME, ainsi que leur leadership exemplaire dans des secteurs variés. Nous explorerons également les initiatives d'égalité des genres qui cherchent à surmonter les obstacles et à favoriser le développement des entrepreneures africaines.



Crédit photo : Freepik

I- État des lieux de l'entrepreneuriat féminin en Afrique

L'Afrique se distingue aujourd'hui par sa forte participation féminine à l'entrepreneuriat, avec des initiatives visionnaires dans des secteurs clés comme l'agroalimentaire, le textile et le numérique. Les entrepreneures valorisent les produits locaux, innovent dans les chaînes de distribution et renforcent la sécurité alimentaire tout en stimulant les économies locales. Dans le numérique, elles développent des solutions telles que le e-commerce et les fintech, dynamisant l'économie tout en intégrant les populations marginalisées.

Cette effervescence s'explique par une amélioration de l'accès à l'éducation et par des programmes de formation soutenus par des ONG. Le numérique joue également un rôle majeur en offrant aux femmes les outils nécessaires pour propulser leurs entreprises sur les marchés locaux et internationaux. L'Afrique, riche de son dynamisme et de son innovation, offre ainsi une plateforme idéale pour ces entrepreneures dont l'impact économique et social est considérable.

II- L'impact de l'entrepreneuriat féminin sur l'économie africaine

L'entrepreneuriat féminin en Afrique est un levier puissant, non seulement pour la croissance individuelle, mais aussi pour le développement économique et social du continent. Selon la Banque africaine de développement (2022), les PME dirigées par des femmes contribuent jusqu'à 30 % du PIB dans certaines régions, stimulant les économies locales et réduisant le chômage. En plus de leur impact économique, elles participent activement à la réduction des inégalités de genre et à l'intégration des femmes dans les sphères décisionnelles, transformant ainsi les normes sociétales (McKinsey & Company, 2022).



Crédit photo : Freepik

L'éducation joue un rôle clé dans ce processus, permettant aux femmes d'acquérir les compétences nécessaires pour briser le cercle de la pauvreté et entreprendre avec succès (UNESCO, 2021). Toutefois, des défis demeurent : accès limité au financement, obstacles culturels et manque de soutien freinent leur essor (Fondation Tony Elumelu, 2022). En surmontant ces obstacles à travers des politiques inclusives et un meilleur accès aux ressources, l'Afrique pourrait maximiser le potentiel de ses femmes entrepreneures, accélérant ainsi sa transformation socio-économique.

III- Les défis de l'entrepreneuriat féminin en Afrique

Les femmes entrepreneures en Afrique, de plus en plus nombreuses et diversifiées dans leurs secteurs d'activité, continuent de faire preuve d'une créativité, d'une résilience et d'un engagement exceptionnels pour favoriser le développement économique et social de leurs communautés. Toutefois, malgré cet élan entrepreneurial, elles se heurtent à des obstacles financiers, sociaux, réglementaires et technologiques qui limitent leur potentiel de croissance et de développement.



Crédit photo : Freepik

1. Les défis financiers

L'accès au financement reste un des défis les plus importants pour les entrepreneures africaines. Selon McKinsey & Company (2022), les startups dirigées par des femmes lèvent en moyenne deux à trois fois moins de fonds que celles dirigées par des hommes. De plus, les investissements qu'elles parviennent à obtenir sont souvent de taille plus modeste et assortis de conditions plus strictes. Par conséquent, ces entrepreneures se retrouvent souvent contraintes à autofinancer leurs activités, ce qui ralentit leur développement et les empêche de saisir de nouvelles opportunités.

2. Une réglementation excessive

Les barrières bureaucratiques sont également un frein majeur pour les femmes entrepreneures en Afrique. Selon une enquête menée par la Fondation Tony Elumelu, les lourdeurs administratives, les taxes élevées et la complexité des procédures administratives découragent bon nombre d'entrepreneurs. En particulier, l'obtention de licences et le respect des réglementations fiscales représentent des défis de taille, freinant la croissance des entreprises dirigées par des femmes.

3. Les obstacles culturels et sociaux

Les obstacles culturels et sociaux limitent également l'épanouissement des femmes entrepreneures. Dans de nombreuses sociétés africaines, les femmes sont encore largement cantonnées à des rôles domestiques, ce qui réduit leur disponibilité et leurs possibilités de lancer et de développer des entreprises. Comme le souligne la Banque africaine de développement (2022), ces attentes sociales

imposent un fardeau supplémentaire aux femmes, restreignant ainsi leur capacité à réussir dans un environnement entrepreneurial dominé par des stéréotypes de genre.

4. Accès limité à la technologie et à la formation

L'un des défis les plus pressants réside dans le manque d'accès aux technologies modernes et à une formation spécialisée. En l'absence de ces outils essentiels, les femmes entrepreneures peinent à innover et à rester compétitives, en particulier dans des secteurs comme le numérique. L'incapacité à se tenir à jour avec les nouvelles technologies constitue un obstacle de taille pour leur inclusion dans les marchés mondiaux et leur capacité à répondre aux exigences d'un environnement commercial de plus en plus technologique.

5. Le manque de réseaux professionnels et de mentorat

Enfin, les réseaux professionnels et les opportunités de mentorat demeurent souvent dominés par les hommes, ce qui limite l'accès des femmes entrepreneures aux connexions nécessaires pour réussir. Elles sont largement sous-représentées dans les cercles d'affaires et les

appels d'offres publics, ce qui les prive de ressources cruciales pour développer leurs entreprises et élargir leur portée. Le manque de soutien par le biais de conseils, de mentorat ou d'opportunités de financement représente un défi supplémentaire pour celles qui cherchent à accroître leur impact.

Pour surmonter ces obstacles, il est crucial d'adopter une approche holistique. Offrir des programmes de formation adaptés, créer des incubateurs d'entreprises spécifiques aux femmes, attirer davantage d'investisseurs et structurer des réseaux grâce au digital peut permettre aux entrepreneures africaines de surmonter ces défis. Grâce à ces mesures, elles seront mieux armées pour tirer parti des secteurs émergents et maximiser leur potentiel entrepreneurial, stimulant ainsi une croissance économique inclusive et durable à travers le continent.

IV- Les secteurs porteurs pour les femmes entrepreneures

Les opportunités pour les entrepreneures africaines sont non seulement vastes, mais elles sont aussi source d'innovation et de transformation dans divers secteurs clés.



Crédit photo : Freepik

1- Agriculture

Avec 50 % de la population africaine vivant en zone rurale, l'agriculture représente un pilier essentiel de l'économie, fournissant 60 % des emplois sur le continent (FAO, 2023). Cependant, malgré son rôle fondamental, l'agriculture en Afrique connaît des rendements trois fois inférieurs à ceux du reste du monde, représentant 20 % du PIB du continent (Banque Africaine de Développement, 2021). Cette situation offre une opportunité unique pour les entrepreneures africaines de transformer ce secteur, d'améliorer la sécurité alimentaire et de répondre aux défis mondiaux de la nutrition.

2- Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Le secteur numérique en Afrique est en pleine expansion, et les femmes y occupent une place croissante. Des startups comme PiggyVest au Nigeria et Moringa School au Kenya illustrent la force de l'innovation féminine dans les fintechs et edtechs. Ces entrepreneures ne se contentent pas d'exploiter les tendances mondiales, elles créent des solutions locales qui améliorent l'accès à des services vitaux tels que la santé, l'éducation et l'agriculture, faisant du numérique un vecteur d'inclusion et de progrès (Source : McKinsey & Company, 2020).

3- Mode et tourisme

La mode africaine connaît une reconnaissance internationale, soutenue par des entrepreneures visionnaires qui marient traditions locales et tendances mondiales. Ces initiatives valorisent les cultures africaines tout en répondant aux attentes des consommateurs modernes,

notamment à travers des pratiques de production durable (Source : African Fashion International, 2022). De même, le secteur du tourisme africain attire chaque année des millions de visiteurs, propulsé par des entrepreneures qui exploitent la richesse culturelle et naturelle du continent (Source : World Travel and Tourism Council, 2022).

4- Santé et bien-être

Le secteur du bien-être connaît un essor fulgurant, porté par des entrepreneures comme Shirley Billot, fondatrice de Kadalys, et Kelly Massol, créatrice de Les Secrets de Loly. Ces femmes ont su valoriser des ressources locales comme le karité et l'huile d'argan pour développer des produits cosmétiques écologiques et naturels, qui rencontrent un succès croissant à l'international (Source : UN Women, 2021). Leur réussite témoigne du potentiel énorme du secteur pour allier innovation, culture et impact économique.

L'Afrique regorge donc de possibilités pour les entrepreneures, qu'elles soient dans l'agriculture, les technologies, la mode, le tourisme ou le bien-être. Ces secteurs ne sont pas seulement des opportunités économiques; ils sont aussi des moteurs de changement social et de développement durable. Chaque femme qui se lance dans l'entrepreneuriat ouvre la voie à une nouvelle ère de prospérité pour l'Afrique, transformant les défis en occasions de croissance et d'innovation.

V- Puissance Féminine : Des entrepreneures qui inspirent et bousculent les codes

● Kate Fotso (Cameroun)



Crédit photo : Kate Fotso / classe Export

Surnommée "la Dame de Fer de l'Or Brun", Kate Fotso se distingue une nouvelle fois en figurant parmi les 50 femmes africaines les plus influentes du mois de mars 2025, selon le prestigieux magazine Forbes. À 47 ans, cette figure emblématique du secteur cacaoyer, dirigeante de Telcar Cocoa, est la fondatrice de l'Académie des Coopératives, un programme visionnaire qui a permis la certification de plus de 30 000 producteurs de cacao il y a plusieurs années. Cette reconnaissance dans le classement de Forbes n'est pas un coup de chance : elle marque une nouvelle étape dans une carrière déjà couronnée de succès.

- Claudia Senghor (Sénégal)



Crédit photo : Claudia Senghor / Agroabe

Claudia Senghor, une Sénégalaise audacieuse, a défié les stéréotypes en prouvant que certaines professions, longtemps considérées comme réservées aux hommes, sont tout aussi accessibles aux femmes. Elle s'est imposée avec brio dans le secteur agricole, intervenant à chaque étape de la chaîne de valeur. Agroéconomiste de formation, consultante en agriculture et créatrice de contenus agrobusiness, Claudia déploie son expertise sous sa marque Agroabe.

Consciente du manque d'accès à l'information dans le secteur agricole en Afrique, elle a vu dans cet obstacle une occasion de changer les choses. Selon elle, cette pénurie d'informations freine les jeunes qui souhaitent se lancer dans l'agriculture. Forte de son expérience et de la puissance des réseaux sociaux, Claudia a choisi de se tourner vers la création de contenus, visant principalement la jeunesse. Aujourd'hui, elle compte plus de 100 000

abonnés. "J'accompagne, je forme et surtout, je sensibilise sur l'importance de la planification avant de se lancer dans l'agriculture", confie-t-elle à la BBC Afrique. Un engagement qui inspire et ouvre de nouvelles perspectives pour l'avenir de l'agriculture en Afrique.

- Lorna Rutto (Kenya)



Crédit photo : Lorna Rutto / Lionness of Africa

Lorna, fondatrice d'EcoPost, une entreprise pionnière dans le recyclage des déchets plastiques, a vu le jour dans les bidonvilles du Kenya, où elle a été témoin des ravages de la pollution et de la gestion des déchets. Après avoir obtenu une licence en finance et comptabilité, elle a d'abord travaillé dans une banque, mais son amour pour l'environnement l'a rapidement poussée à quitter ce chemin pour embrasser sa véritable passion. En 2009, armée de seulement 5000 dollars d'économies, Lorna a créé EcoPost, une entreprise révolutionnaire qui collecte les déchets plastiques pour les transformer en poteaux de clôture écologiques.

Son initiative n'a pas seulement offert une alternative durable au bois, mais a également créé plus de 300 emplois,

généralisé des revenus essentiels et contribué à sauver plus de 250 acres de forêts. Plus de 1 million de kilogrammes de déchets plastiques ont ainsi été retirés de l'environnement, prouvant l'impact majeur de son entreprise. Le travail de Lorna a été salué à l'échelle internationale, notamment par

le prestigieux Cartier Women's Initiative Awards en 2011, récompensant son engagement en faveur de l'Afrique subsaharienne. Un exemple de résilience,

- Kadidiatou Nakoulima (Sénégal)



Crédit photo : Kadidiatou Nakoulima / Senejournal

Kadidiatou est la visionnaire derrière Nest, un réseau médical révolutionnaire dédié à la santé des femmes et des enfants au Sénégal. Diplômée de l'École des Mines de Paris, elle a pris un tournant audacieux en 2009, en s'associant

avec son frère Ousseynou pour répondre aux besoins urgents de soins de santé de qualité pour les femmes enceintes et les jeunes enfants. Inspirée par des modèles de cliniques privées en Inde, elle a travaillé sans relâche pour créer un réseau de maternités offrant des services de santé accessibles et de haute qualité.

En 2011, Nest a ouvert son premier plateau médical pédiatrique, suivi par l'inauguration d'une maternité en 2013. Grâce à son engagement sans faille et à sa détermination, NEST s'est imposée comme une référence incontournable dans les soins de santé pour les femmes et les enfants au Sénégal. Un parcours marqué par l'innovation, l'empathie et un impact tangible sur la vie de milliers de familles.



Crédit photo : Freepik

VI- Initiatives pour encourager l'entrepreneuriat

L'encouragement de l'entrepreneuriat féminin en Afrique est crucial pour catalyser la croissance économique et sociale du continent. Plusieurs initiatives stratégiques peuvent être mises en place pour soutenir cette dynamique.

1. Programmes de formation et mentorat

Éducation et formation : Il est vital de proposer des programmes éducatifs et des formations axés sur les compétences entrepreneuriales telles que la gestion financière, le marketing et la stratégie d'entreprise. Ces compétences sont essentielles pour permettre aux femmes de naviguer efficacement dans le monde des affaires (source : World Bank).

Mentorat : Mettre en place des programmes de mentorat permet aux entrepreneuses expérimentées de transmettre leur savoir-faire, offrant ainsi aux nouvelles entrepreneuses un réseau de soutien et des conseils précieux pour surmonter les obstacles (source : Harvard Business Review).

2. Accès au financement

Micro-crédit et prêts à faible taux d'intérêt : Des mécanismes de financement adaptés aux besoins spécifiques des femmes entrepreneuses, tels que des prêts avec des conditions favorables, permettent d'encourager l'accès au capital nécessaire pour démarrer et développer leurs entreprises.

Investisseurs et fonds dédiés : Encourager les investisseurs à créer des fonds spécifiquement destinés à soutenir les entreprises dirigées par des femmes permettrait de surmonter les obstacles financiers souvent rencontrés par les entrepreneuses en Afrique.

3. Réseautage et partenariats

Réseaux de femmes entrepreneuses : Il est essentiel de créer des plateformes de réseautage où les femmes entrepreneuses peuvent échanger des idées, partager des ressources et collaborer sur des projets communs, renforçant ainsi leur pouvoir collectif.

Partenariats public-privé : La collaboration entre les gouvernements, les entreprises privées et les organisations à but non



lucratif peut créer des synergies pour soutenir l'entrepreneuriat féminin et favoriser l'inclusion économique.

4. Sensibilisation et plaidoyer

Campagnes de sensibilisation : Des campagnes de sensibilisation visant à promouvoir l'entrepreneuriat féminin et à célébrer les réussites des femmes entrepreneures peuvent inciter d'autres femmes à se lancer dans les affaires.

Plaidoyer pour l'égalité des sexes : En travaillant avec les gouvernements et les organisations internationales, il est crucial de créer des politiques favorisant l'égalité des sexes et l'inclusion économique, offrant ainsi des conditions de travail plus équitables pour les femmes entrepreneures.

5. Accès à la technologie et aux infrastructures

Formation en technologie : Offrir des formations en compétences numériques et technologiques est

crucial pour permettre aux femmes entrepreneures de tirer parti des outils modernes et des opportunités offertes par le monde numérique.

Infrastructures de soutien : Le développement d'espaces de co-working et d'incubateurs d'entreprises dédiés aux femmes entrepreneures peut offrir un environnement propice à la collaboration, à l'innovation et au développement d'idées novatrices.

6. Encouragement de l'innovation

Compétitions et prix : Organiser des compétitions d'innovation et des prix pour récompenser les idées nouvelles permet de soutenir les entrepreneures les plus innovantes et de stimuler l'esprit d'initiative.

Recherche et développement : L'investissement dans la recherche et le développement peut identifier des domaines spécifiques où les femmes entrepreneures peuvent avoir un impact

significatif et résoudre des problèmes locaux tout en créant des entreprises rentables. Ces initiatives, en créant un environnement propice à l'entrepreneuriat féminin, peuvent libérer le potentiel des femmes entrepreneures en Afrique, tout en favorisant une croissance inclusive et durable pour le continent.

Conclusion

L'entrepreneuriat féminin est bien plus qu'un levier de croissance pour l'Afrique, c'est un véritable catalyseur de transformation sociale et économique. En ouvrant les portes de la formation, du financement et du réseautage, nous offrons aux femmes les outils pour libérer leur potentiel, propulser des entreprises innovantes et bâtir un avenir plus équitable. En soutenant les entrepreneures africaines, nous créons les conditions d'une croissance inclusive, durable et florissante, où chaque femme a la possibilité de participer activement à la construction d'une Afrique plus forte, plus résiliente et plus prospère. L'avenir de l'Afrique se dessine à travers elles.



**EAST ATLANTIC
CONSULTING**

CONSEILS D'ENTREPRISE

Vous souhaitez investir au Cameroun ou créer une entreprise performante et compétitive ? East Atlantic Consulting vous accompagne à chaque étape de votre projet grâce à une expertise pointue et des conseils stratégiques sur mesure.



**Expertise juridique
et fiscale**



**Conseils et
assistance en RH**



**Gestion d'entreprise
et investissements**



**Suivi et surveillance
de gestion**



**Contact
+237 650 487 480**

Email

eac.rh16@gmail.com



Entreprendre en couple : le pari audacieux d'Aude et Hervice

Hervice Kamte Pegou et Aude-Nancy Konan forment un duo d'entrepreneurs. Leur partenariat, à la fois personnel et professionnel, a donné naissance au Groupe HERCA, un magasin de vente au détail d'électroménagers, de meubles neufs, etc. Leur relation, bien que marquée par des défis, est une source d'inspiration pour la nouvelle génération. Dans cet entretien, ils nous parlent de leur parcours.

Bonjour M. Hervice Kamte Pegou et Mme Aude-Nancy Konan. Nous sommes ravis de découvrir votre parcours. Vous êtes un jeune couple d'entrepreneurs, quelle belle histoire vous portez ! À la tête de votre magasin, vous incarnez l'audace et la créativité. Pouvez-vous nous dévoiler votre parcours, ce qui vous a inspirés à lancer cette aventure dans la vente de meubles, électroménagers, décorations, literie, vaisselle et bijoux ? Quels ont été les moments clés de votre parcours ?

Hervice : J'ai été étudiant à l'Université de Douala. Ensuite, je suis parti au Canada pour poursuivre mes études en technologie du génieagromécanique. Une fois diplômé, j'ai travaillé en entreprise, d'abord dans une ferme, puis dans une usine de transformation alimentaire. Parallèlement, j'ai créé une entreprise de déménagement et de transport, que je gère depuis sept ans. Ce travail m'a permis de me familiariser avec le monde du mobilier, de la décoration et de l'électroménager. J'ai constaté que dans ma ville natale, peu d'entreprises opéraient dans ce domaine, obligeant les habitants à se rendre dans une ville voisine pour effectuer leurs achats. En 2024, nous avons eu l'idée d'ouvrir un magasin de vente au détail d'électroménagers, de meubles neufs, etc. Nous avons monté un plan d'affaires, trouvé un local que nous avons aménagé, et ensuite nous avons ouvert notre magasin en octobre 2024. Voilà notre parcours jusqu'ici.

Qu'est-ce qui vous a motivés à devenir entrepreneurs ensemble ? Y a-t-il une histoire ou un moment particulier qui vous a inspirés ?

Aude : Je suis salariée dans une entreprise, et mon mari, en plus de son travail, possède une entreprise de déménagement. À force de côtoyer des meubles et des propriétaires de maisons, il a eu l'idée d'investir dans le mobilier, l'électroménager et l'électronique. C'est ainsi que nous avons conçu notre projet, que nous avons ensuite concrétisé.

Quel est votre secret pour maintenir un équilibre harmonieux entre votre vie professionnelle et votre vie de couple ?





Hervice : Nous veillons à bien séparer les choses. Lorsque nous sommes au travail, nous nous concentrons sur nos activités professionnelles. À la maison, nous évitons de parler du travail afin de préserver notre vie de famille.

Quelles stratégies utilisez-vous pour éviter que le travail ne prenne le dessus sur votre relation ? Comment gérez-vous les désaccords professionnels ?

Hervice : Nous gérons nos désaccords comme dans toute entreprise, par la discussion et la mise en place de règles de fonctionnement claires. Nos différends professionnels restent dans le cadre du travail et sont résolus par des échanges constructifs.

Pouvez-vous nous donner un exemple de conflit que vous avez réussi à résoudre ensemble ?

Aude : Un exemple simple concerne la disposition des articles en magasin. Nous avons eu des discussions à ce sujet, mais nous avons trouvé un compromis en nous basant sur la visibilité des produits plutôt que sur nos préférences personnelles.

Quel a été le plus grand défi que vous avez rencontré en tant que couple d'entrepreneurs, et comment l'avez-vous surmonté ? Quels enseignements en avez-vous tirés ?

Hervice : L'un des plus grands défis a été le lancement de notre entreprise, Groupe HERCA. Trouver un local, l'aménager et finaliser toutes les démarches administratives nous a demandé des semaines de travail et de discussions intenses.

Aude : Un autre défi majeur a été la gestion du temps. Nous sommes à la fois entrepreneurs et parents, et mon mari a un emploi très prenant. Nous avons dû apprendre à équilibrer notre temps pour que notre entreprise prospère sans nuire à notre vie de famille.

Hervice : Nous avons appris qu'il faut être résilient et accepter les défis tels qu'ils se présentent.

Pouvez-vous partager une réussite dont vous êtes particulièrement fiers ?

Aude : Nous sommes fiers d'avoir lancé notre magasin en seulement quatre mois. Nous avons trouvé nos fournisseurs, acquis notre matériel et mis en place notre commerce en un temps record, et ce, avec nos fonds personnels, sans financement externe.

Quels sont vos objectifs à long terme pour votre entreprise ? Comment envisagez-vous son évolution ?

Hervice : Notre premier objectif est d'élargir notre clientèle. Ensuite, nous souhaitons agrandir notre magasin, ouvrir d'autres points de vente et continuer à proposer des produits de qualité issus de grandes marques.

Comment comptez-vous inspirer et diriger votre équipe vers le succès, notamment hors du Canada ?

Hervice : Nous allons miser sur la technologie, structurer nos équipes en fonction de statuts et non de personnes, et mettre en place des outils numériques pour faciliter les échanges et la gestion à distance, comme les inventaires.

Quelle est la leçon la plus précieuse que vous avez apprise en travaillant ensemble en tant que couple ?

Hervice : Le plus important est que nous ne sommes plus salariés, ce qui nous apporte une stabilité financière. Ensuite, nous avons appris que la confiance est essentielle dans la gestion d'une entreprise.

Comment cette leçon influence-t-elle votre manière de gérer l'entreprise ?

Hervice : La confiance nous permet d'être plus souples et de ne pas être trop stricts sur les pertes.

Quels conseils donneriez-vous aux couples qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Hervice : Il est essentiel de bien séparer la vie de famille et la vie professionnelle. Les finances et la gestion de l'entreprise peuvent générer des tensions dans le couple si ces aspects ne sont pas bien gérés.

Comment votre entreprise contribue-t-elle à votre communauté ?

Aude : Nous permettons aux habitants d'accéder à des produits de qualité à des prix abordables, avec une large gamme d'options.

Y a-t-il des entrepreneurs qui vous inspirent particulièrement ?

Aude : Oui, un entrepreneur immigrant à Saint-Hyacinthe qui possède un marché africain. Son parcours est un exemple de persévérance, car il a su faire prospérer son commerce malgré des débuts difficiles. Cela nous inspire à rester motivés et à persévérer.

Comment maintenez-vous votre motivation ?

Aude : Nous nous rappelons que l'avenir nous réserve de belles choses. Chaque défi est une étape vers le succès. Comme mon mari le dit, il faut prendre les choses un jour à la fois.

Quelles sont vos sources d'énergie et de créativité ?



Hervice : Nous écoutons les expériences d'autres entrepreneurs et nous appliquons leurs enseignements à notre propre entreprise.

Un mot de fin

Nous vous remercions pour cette interview.

GROUPE HERKA AMEUBLEMENT ET ELECTROMENAGERS INC.

<https://www.groupeherka.com/>
2487 Av. Sainte-Anne local 102,
Saint-Hyacinthe, Quebec J2S 5J1

La santé mentale des entrepreneurs noirs : un défi silencieux à surmonter



*Dr. Yannick Fouda,
spécialiste en Bien-être psychologique*

L'entrepreneuriat est souvent perçu comme une voie royale vers l'accomplissement personnel et professionnel. Dans les communautés noires, cette tendance est encore plus marquée, avec un dynamisme entrepreneurial de plus en plus reconnu.

I- L'entrepreneuriat dans les communautés noires : un engouement croissant

Le statut d'entrepreneur est souvent perçu comme un symbole de réussite,

une aspiration valorisée au sein des communautés, y compris dans les communautés noires.

L'Indice Entrepreneurial Québécois 2021 met en évidence cet engouement : les personnes issues de l'immigration ont des taux d'intention et de démarches entrepreneuriales deux fois plus élevés que les natifs (25,7 % contre 13,3 % pour les intentions, et 12,2 % contre 6,4 % pour les démarches). Cette tendance se vérifie aussi chez les entrepreneurs noirs, qui sont de plus en plus nombreux à se lancer en affaires.



Crédit photo : Freepik

Cependant, derrière les images de succès relayées sur les réseaux sociaux ou lors des soirées de gala, la réalité est bien plus nuancée sur le terrain.

Depuis plusieurs années, j'anime la formation *Entreprendre sans perdre la tête* dans un grand incubateur de Montréal. Lors des premières rencontres, beaucoup d'entrepreneurs semblent confiants et minimisent les enjeux de santé mentale. Pour eux, le stress fait partie de l'aventure et serait même stimulant.

Ce qui n'est d'ailleurs pas faux. De plus, l'idée que la persévérance finit toujours par payer est tellement ancrée que chacun tente de jouer son rôle sans se plaindre, par peur de paraître faible. Pourtant, les chiffres sont têtus et, en quelques minutes d'échanges, les masques tombent et les difficultés profondes apparaissent.

II- L'entrepreneuriat : une aventure à haut risque psychologique

Bien que la santé mentale des entrepreneurs ait fait l'objet de plusieurs études, celles-ci s'intéressent rarement aux entrepreneurs noirs. Pourtant, le stress et l'incertitude sont omniprésents dans leur parcours. Une revue de littérature de Stephan (2018), s'appuyant sur 144 études empiriques, classe l'entrepreneuriat parmi les professions les plus stressantes. Les entrepreneurs sont confrontés à la peur de l'échec, à la prise de décisions cruciales et à une charge de travail écrasante, autant de facteurs qui peuvent mener à des troubles de santé mentale (Hessels et al., 2018), parfois au point de provoquer l'abandon de leur projet.

Une étude de Freeman et al. (2019) révèle qu'un tiers des entrepreneurs (32 %) présentent au moins deux troubles de santé mentale concomitants. Certaines caractéristiques associées à des troubles comme le TDAH ou le trouble bipolaire (prise de risque, impulsivité) peuvent être perçues comme des atouts dans l'entrepreneuriat. Cela peut inciter certains entrepreneurs à minimiser leurs difficultés et à ne pas chercher d'aide, contribuant ainsi à l'aggravation de leurs symptômes.

Selon une enquête de la BDC réalisée en 2022, 60 % des propriétaires d'entreprise au Canada ont déclaré se sentir fatigués ou manquer d'énergie, 43 % se sentir déprimés et incapables de faire ce qu'ils voudraient, alors que 38 % rapportaient des problèmes de santé mentale ou des besoins en soins de santé mentale. En 2023, un an plus tard, la mise à jour du sondage révélait que c'était désormais 45 % qui disaient avoir connu des problèmes de santé mentale.

III- Les entrepreneurs noirs face aux obstacles de la santé mentale

Si les statistiques sur la santé mentale des entrepreneurs noirs sont rares, celles portant sur la communauté noire en général donnent un aperçu des défis rencontrés. Une étude canadienne de 2020 indique que 35,4 % des Canadiens noirs souffrent de détresse psychologique importante.



Crédit photo : Freepik

Si nous revenons aux entrepreneurs noirs, en plus d'être soumis aux facteurs de risque communs à tous les entrepreneurs ont des défis supplémentaires parmi lesquels et sans s'y limiter:

Accès au financement : Les entrepreneurs noirs ont souvent plus de difficultés à obtenir des prêts bancaires ou des investissements. Une étude menée par Stanford University (2020) a révélé que les startups dirigées par des entrepreneurs noirs reçoivent moins de fonds que celles dirigées par des entrepreneurs blancs, même à profil égal.

Discrimination et préjugés : Les stéréotypes raciaux influencent les décisions des investisseurs. Une étude publiée dans le Harvard Business Review (2019) a montré que les entrepreneurs noirs sont perçus comme moins compétents, ce qui affecte leur capacité à lever des fonds.

Réseaux professionnels limités : Les réseaux d'affaires sont souvent moins accessibles aux entrepreneurs noirs. Un rapport de McKinsey & Company (2021) souligne que le manque de réseaux solides limite leurs opportunités de collaboration et de mentorat.

Barrières culturelles et systémiques : Les entrepreneurs noirs font face à des obstacles liés à des normes culturelles ou à des structures systémiques. Une étude de The Brookings Institution (2020) met en lumière comment ces barrières affectent leur croissance économique.

Ces défis supplémentaires ont évidemment des conséquences sur le plan mental. On peut citer quelques-uns:

Stress lié à la discrimination : Le racisme systématique et les micro-agressions génèrent un stress chronique. Une étude publiée dans le Journal of Racial and Ethnic Health Disparities (2021) montre que ces facteurs ont un impact significatif sur la santé mentale des entrepreneurs noirs.

Isolement et manque de soutien : Le manque de représentation et de réseaux solides entraîne un sentiment d'isolement. Un rapport de Mental Health America (2020) souligne que cet isolement est un facteur clé de détresse mentale chez les entrepreneurs noirs.

Pression supplémentaire pour réussir : La pression pour prouver sa valeur peut mener à l'épuisement professionnel. Une étude de The National Bureau of Economic Research (2021) montre que les entrepreneurs noirs ressentent une pression accrue en raison des attentes sociales et professionnelles.

L'enquête de la BDC citée plus haut montre d'ailleurs que parmi les entrepreneurs les plus à risques se trouvent les personnes racisées, et plus particulièrement les femmes noires qui sont dans un croisement de vulnérabilités en étant à la fois femme, noire, et entrepreneure.

IV- Vers une prise de conscience et des solutions concrètes



Dr. Yannick Fouda

Il faut tout d'abord mentionner d'entrée de jeu que plusieurs initiatives ont vu le jour ces dernières années à plusieurs endroits, pour améliorer les conditions des entrepreneurs noirs et taclant plusieurs des défis qui leur sont propres. C'est ainsi qu'à Montréal par exemple, tout un écosystème s'est mis en place pour faciliter l'accès aux financements des communautés noires ou dites culturelles, le réseautage et l'accompagnement visant une meilleure compréhension et intégration dans l'écosystème entrepreneurial. Parmi quelques initiatives nous pouvons citer le Fonds Afro-Entrepreneur, Audace au Féminin, le Groupe 3737, Entreprendre Ici, Evol et bien d'autres. Nous avons d'ailleurs également constaté ces dernières années un intérêt de plus en plus grandissant des institutions bancaires envers les entrepreneurs des communautés noires et une présence plus marquée aux événements qui leurs sont adressés. Peut-être que l'amélioration de la représentativité des professionnels noirs dans ces institutions n'y est pas étrangère.

Ces bonnes avancées qui font partie de la solution et contribuent grandement à l'avancée de la cause n'ont et ne peuvent cependant pas supprimer les défis des

entrepreneurs noirs en lien avec leur santé mentale. Les recherches reconnaissent en effet l'efficacité des dispositifs d'accompagnement qui visent à soutenir les entrepreneurs dans leur processus, en les aidant à mûrir leurs projets, en leur communiquant des informations relatives à l'environnement institutionnel et économique, ou encore en faisant du transfert de compétences techniques telles que la gestion de trésorerie, du marketing etc... Elles pointent cependant le fait qu'un accompagnement psychologique apparaît nécessaire pour aider les entrepreneurs à traverser efficacement les défis qu'ils rencontrent et à faire d'eux de meilleurs gestionnaires par la facilitation du développement humain, du potentiel d'évolution et de changement.



L'enjeu reste tant au niveau de la disponibilité de telles ressources dans l'écosystème qui les accompagne, que le tabou autour des questions de santé mentale. En 2023, cherchant à mieux comprendre les enjeux de santé mentale des entrepreneurs noirs et les leviers de soutien, le Groupe MyLumen, que je dirige, a réalisé une étude qualitative auprès de 19 entrepreneurs de la communauté noire. La majorité des entrepreneurs interrogés reconnaissent l'existence d'enjeux de santé mentale dans leur communauté, mais soulignent également le poids du tabou qui entoure ce sujet.

Ce tabou constitue pour eux un frein majeur à la consultation, non seulement par manque d'information, mais aussi en raison de croyances culturelles et du stigma associé à la maladie mentale. Plus des 2/3 de ces entrepreneurs déclarent vivre un stress moyen à très élevé mais seulement 15 % ont consulté un professionnel.

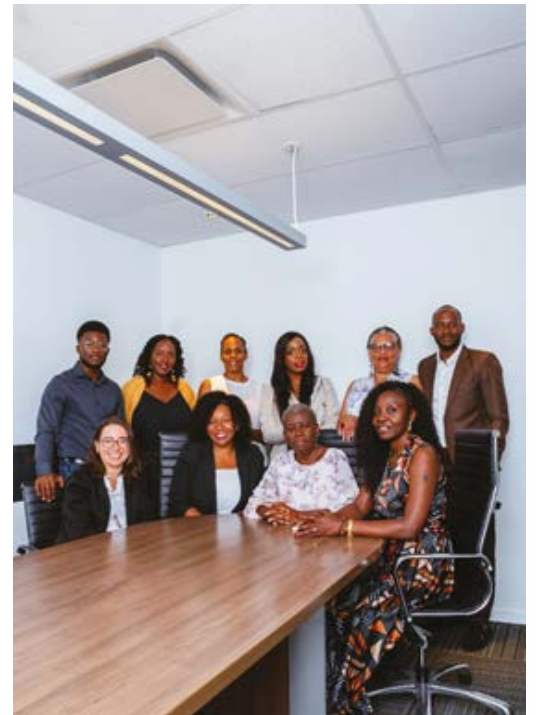
L'étude nous a permis de mettre en évidence quelques éléments en lien avec les freins à la consultation :

- **Le coût** est l'une des principales barrières, car les finances constituent une source majeure de stress pour les entrepreneurs.
- **Le manque de connaissance des ressources disponibles**, beaucoup ne savent pas vers qui se tourner.
- **Le tabou culturel** qui associe la santé mentale à une faiblesse, rendant la démarche de consultation difficile.
- **L'absence de professionnels de la santé issus de la diversité**, ce qui complique la relation de confiance et la compréhension des enjeux spécifiques à cette communauté.



C'est ce constat qui a été à la base du développement de la plateforme Bien Être Noir, spécialisée dans le développement des ressources d'accompagnement psychologique culturellement adaptés aux commu-

tés noires dans une approche holistique intégrant non seulement la santé mentale, mais aussi le sport, la nutrition et le développement personnel. Plusieurs entrepreneurs ont exprimé un fort intérêt pour une plateforme qui centralise ces services et offre un espace sécurisé pour s'informer et consulter des professionnels qui comprennent leur réalité.



V-Quelques solutions pour négocier le stress entrepreneurial au quotidien

Les solutions pour les entrepreneurs peuvent se construire à deux niveaux: au niveau de l'écosystème, et au niveau individuel

Niveau écosystémique

Des organismes d'accompagnement tels des incubateurs, des organismes de financement et autres peuvent jouer un rôle plus grand dans l'accompagnement des entrepreneurs en mettant en place deux actions simples:

- Des formations pour sensibiliser et outiller les entrepreneurs la façon de préserver son bien-être psychologique en entrepreneuriat à l'exemple de la formation *Entreprendre sans perdre la tête* mentionnée plus haut

- Fournir des espaces sécurisés d'échanges pour partager expériences, conseils et ressources

- Des consultations individuelles pour les entrepreneurs à travers un programme

Niveau personnel

Au niveau personnel, voici quelques stratégies recommandées

1. Créer un réseau de soutien solide

- **Rejoindre des communautés d'entrepreneurs noirs :** plusieurs organisations comme celles citées plus haut offrent déjà certaines ressources utiles aux entrepreneurs

- **Trouver un mentor :** Un mentor qui comprend les défis spécifiques liés à la race et à l'entrepreneuriat peut fournir des conseils précieux et un soutien émotionnel.

2. Pratiquer des techniques de gestion du stress

- **Méditation et pleine conscience :** Des pratiques comme la méditation, le yoga ou la respiration profonde peuvent aider à réduire le stress et à améliorer la concentration. Des applications comme Calm ou Headspace proposent des programmes adaptés.

- **Exercice physique régulier :** L'activité physique libère des endorphines, qui réduisent le stress et améliorent l'humeur. Même une marche quotidienne peut faire une grande différence.

3. Établir des limites claires

- **Séparer vie professionnelle et personnelle :** Fixer des heures de travail précises et éviter de consulter ses e-mails ou de travailler le soir peut aider à prévenir l'épuisement.

- **Apprendre à dire non :** Prioriser les tâches et refuser les demandes qui ne s'alignent pas sur ses objectifs principaux peut réduire la surcharge de travail.

4. Prendre soin de sa santé mentale

- **Consulter un thérapeute :** Travailler avec un thérapeute, surtout un professionnel sensible aux questions raciales, peut aider à gérer le stress lié à la discrimination ou à l'isolement. Des plateformes comme **Bien Être Noir, Therapy for Black Girls** ou **Innopsych** connectent les personnes noires à des thérapeutes culturellement compétents.

- **Participer à des groupes de soutien :** Rejoindre des groupes de discussion ou des ateliers sur la santé mentale spécifiquement conçus pour la communauté noire peut offrir un espace sûr pour partager ses expériences.

5. Développer une routine équilibrée

- **Prioriser le sommeil :** Un sommeil de qualité est essentiel pour gérer le stress. Établir une routine de coucher régulière et éviter les écrans avant de dormir peut améliorer la qualité du repos.

- **Alimentation saine :** Une alimentation équilibrée riche en nutriments peut soutenir l'énergie et la résilience mentale.

6. Célébrer les petites victoires

- **Reconnaître ses progrès :** Prendre le temps de célébrer les petites réussites peut renforcer la motivation et réduire le sentiment d'être submergé.

- **Tenir un journal de gratitude :** Noter chaque jour ce pour quoi on est reconnaissant peut aider à maintenir une perspective positive.

7. S'informer et se former

- **Lire des livres sur la gestion du stress :** Des ouvrages comme *The Unapologetic Guide to Black Mental Health* de Rheedra Walker ou *Burnout: The Secret to Unlocking the Stress Cycle* d'Emily Nagoski ou encore *Par amour pour le Stress* de Dr Sonia Lupien offrent des conseils pratiques.

- **Suivre des formations :** Des programmes en ligne ou en personne sur la gestion du temps, la résilience et la santé mentale peuvent fournir des outils concrets.

8. S'engager dans des activités culturellement enrichissantes

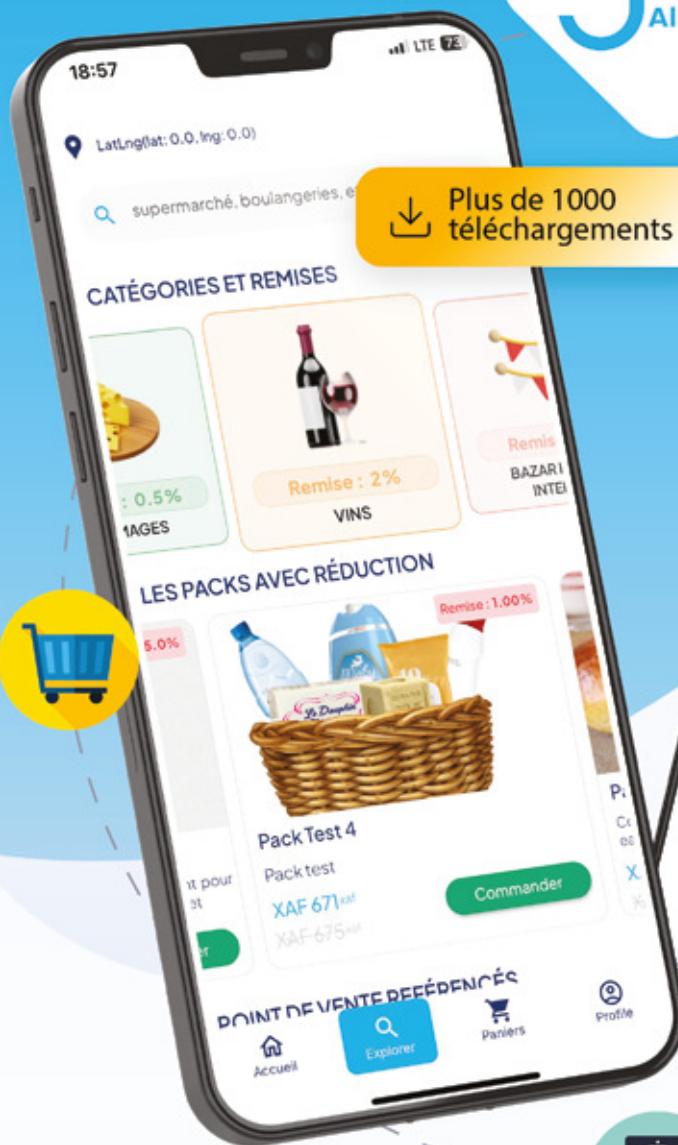
- **Participer à des événements culturels :** S'impliquer dans des activités qui célèbrent la culture noire peut renforcer un sentiment d'appartenance et de fierté.

- **Créer un espace inspirant :** Entourer son environnement de travail d'éléments qui reflètent sa culture et ses valeurs peut renforcer la motivation et le bien-être.

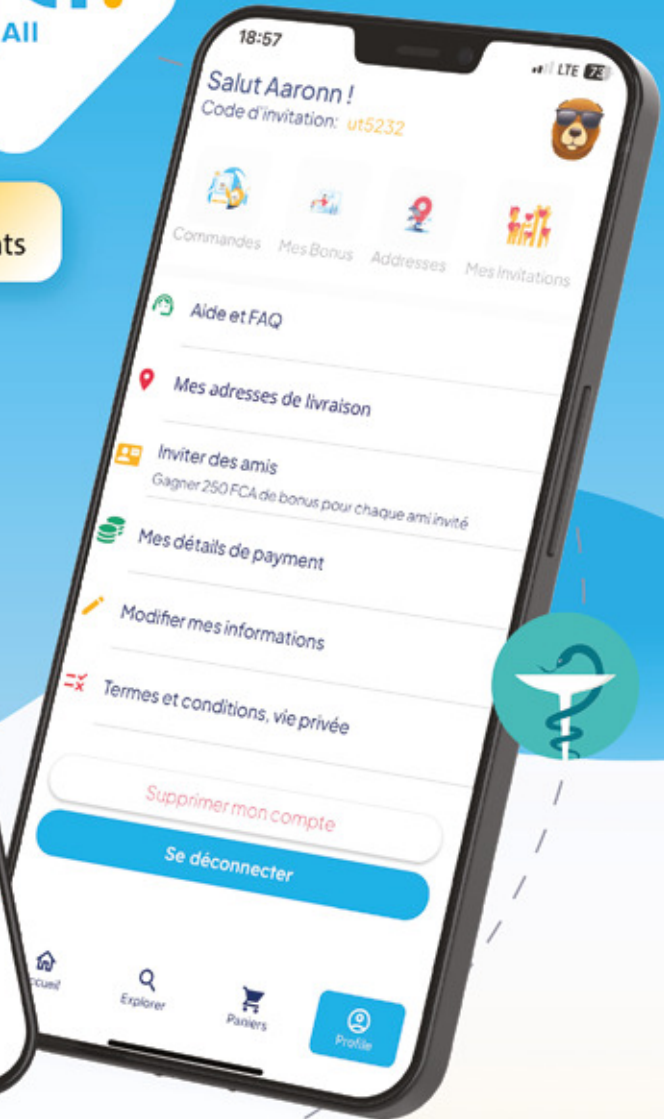
9. Déléguer et externaliser

- **Externaliser les tâches chronophages :** Confier des tâches administratives ou techniques à des freelances ou des assistants virtuels peut libérer du temps pour se concentrer sur

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



ANDROID APP ON
Google play

Available on the iPhone
App Store

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)

les priorités. Construire une équipe de confiance : S'entourer de personnes compétentes et fiables peut réduire la charge mentale et le stress.

10. Prendre des pauses régulières

● **Micro-pauses pendant la journée** : Prendre quelques minutes pour se détendre, respirer ou marcher peut prévenir l'épuisement.

● **Vacances et congés** : Planifier des périodes de repos prolongées pour se ressourcer est essentiel pour maintenir un équilibre à long terme.

Rédigé par **Dr Yannick Fouda**

Bibliographie

BDC (2022). *Santé mentale et bien-être des entrepreneurs au Canada*.

Freeman, M.A., Staudenmaier, P.J., Zisser, M.R., & Andresen, L.A. (2019). *The prevalence and co-occurrence of psychiatric conditions among entrepreneurs and their families*.

Hessels, J., Rietveld, C.A., & van der Zwan, P. (2018). *Self-employment and work-related stress: The mediating role of job control and job demand*.

Stephan, U. (2018). *Entrepreneurs' mental health and well-being: A review and research agenda*.

Stanford University. (2020). *Racial disparities in startup funding*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Harvard Business Review. (2019). *The persistent funding gap for Black entrepreneurs*. Boston, MA: Harvard Business Publishing.

McKinsey & Company. (2021). *The economic impact of closing the racial wealth gap*. New York, NY: McKinsey & Company.

Diversity VC. (2020). *Diversity in venture capital report*. London, UK: Diversity VC.

The Brookings Institution. (2020). *Barriers to Black entrepreneurship*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

Journal of Racial and Ethnic Health Disparities. (2021). *The impact of racism on mental health*. *Journal of Racial and Ethnic Health Disparities*, 8(3), 456 - 465. <https://doi.org/10.1007/s40615-020-00925-1>

Mental Health America. (2020). *Mental health in the Black community*. Alexandria, VA: Mental Health America.

National Bureau of Economic Research. (2021). *The psychological burden of entrepreneurship for minorities* (Working Paper No. 28567). Cambridge, MA: NBER.

American Psychological Association. (2020). *Disparities in mental health care access*. Washington, DC: APA Publications.

The Lancet Psychiatry. (2020). *Stigma and mental health in the Black community*. *The Lancet Psychiatry*, 7(8), 678 - 690. [https://doi.org/10.1016/S2215-0366\(20\)30229-1](https://doi.org/10.1016/S2215-0366(20)30229-1)

Black Founders Network. (2023). *Building support networks for Black entrepreneurs*. Retrieved from <https://www.blackfounders-network.com>

#BlackMentalHealthMatters. (2023). *Campaign for mental health awareness*. Retrieved from <https://www.blackmentalhealthmatters.com>

Black Capital. (2023). *Investing in Black-led startups*. Retrieved from <https://www.blackcapital.com>

Black Tech Week. (2023). *Mentorship and training programs*. Retrieved from <https://www.blacktechweek.com>

American Psychological Association (2020). *Disparities in Mental Health Care Access*.

The Lancet Psychiatry (2020). *Stigma and Mental Health in the Black Community*.

Black Capital (2023). *Investing in Black-Led Startups*.

Entretien avec Hawa et Kany Baradji, co-fondatrices de Kawabsor'Bra

Dans un monde où l'innovation et l'engagement social se rejoignent, Kany et Hawa Baradji se démarquent comme deux figures inspirantes. Ces jeunes sœurs d'origine malienne, établies en France, transforment leur expérience personnelle en une solution novatrice qui allie bien-être maternel et responsabilité environnementale. À travers leur marque de soutien-gorge absorbant Kawabsor'bra, elles redéfinissent l'allaitement en apportant confort et protection contre les fuites de lait. En tant que mamans expérimentées, elles ont fondé cette marque en puisant dans leur amour familial et leur expérience en tant qu'aînées d'une fratrie nombreuse. Leur initiative est saluée pour son impact positif sur la vie des femmes et son approche respectueuse de l'environnement. Pour mieux connaître l'histoire des soutiens-gorges d'allaitement absorbant Kawabsor'bra, nous vous laissons découvrir les parcours de Kany et Hawa Baradji dans cette interview.



Bonjour Mesdames, merci de nous accorder cet entretien. Nous sommes ravis de mettre en lumière votre parcours inspirant et l'impact de Kawabsor'Bra sur l'entrepreneuriat féminin.

Pouvez-vous nous raconter votre parcours et ce qui vous a amenées à créer Kawabsor'Bra ?

Hawa : J'ai 28 ans, maman solo de trois enfants. Mon parcours académique a commencé avec un bac littéraire, suivi d'un BTS dans le domaine médico-social, puis d'une licence en management des organisations sanitaires et sociales. Très vite, j'ai enchaîné avec des expériences

en alternance avant d'intégrer le monde du travail. Aujourd'hui, je suis responsable d'une organisation d'aide au maintien des personnes âgées à domicile.

Kany : Après mon BEP sanitaire et social, j'ai obtenu mon diplôme d'aide-soignante et travaillé six ans dans les hôpitaux et maisons de retraite à Paris. Plus tard, j'ai effectué une reconversion en auxiliaire de puériculture, un domaine dans lequel j'ai exercé un an avant de faire une pause pour m'occuper de mes enfants. Aujourd'hui, je suis maman de deux enfants.

L'expérience qui nous a amenées à Kawabsor'Bra, c'est la maternité. Être mamans nous a fait prendre conscience des difficultés de l'allaitement et nous a poussées à créer une solution innovante et adaptée.

Votre enfance et votre culture ont-elles influencé votre projet ?

Hawa : Absolument ! Nous sommes d'origine malienne, et dans notre culture, l'allaitement est une norme, jamais un tabou. Voir nos mères, nos tantes et nos cousines allaiter librement a normalisé cette pratique pour nous.

Aujourd'hui en France, nous constatons que l'allaitement est souvent perçu comme un sujet sensible. Peut-être que notre approche naturelle de cette thématique s'est inconsciemment reflétée dans la création de Kawabsor'Bra.

Quel a été le déclic qui vous a amenées à entreprendre ?

Hawa : L'anecdote est forte : Kany et moi avons accouché le même jour ! Ayant déjà allaité auparavant, nous connaissions les galères des fuites de lait, des odeurs et de l'inconfort. Fin 2020, avec l'essor des culottes menstruelles, nous nous sommes demandé pourquoi un équipement n'existait pas pour l'allaitement. Après des recherches approfondies, nous avons compris que le marché était vierge. C'était une opportunité unique à saisir !

Qu'est-ce qui rend votre partenariat unique ?

Kany : Nos valeurs ! La famille est au cœur de notre projet. Nous sommes fusionnelles mais aussi très différentes, ce qui nous rend complémentaires.

Hawa : Exactement.

Kany excelle dans l'écriture, tandis que je suis plus à l'aise avec les chiffres. Chacune apporte sa force, et c'est cet équilibre qui fait la solidité de notre duo.

Comment gérez-vous l'équilibre entre relation personnelle et professionnelle ?



Hawa : C'est un défi constant. Avant, nos conversations étaient personnelles, aujourd'hui elles tournent souvent autour de l'entreprise. On s'impose donc des moments "off" pour recharger nos batteries.

Un désaccord qui vous a permis de grandir ?

Kany : Le prix du soutien-gorge ! On ne s'est jamais mises d'accord. Hawa, en charge des chiffres, avait calculé un prix, mais je trouvais que c'était trop élevé. Finalement, nous avons baissé le prix pour faciliter l'accès à notre produit, même si cela signifiait une marge plus faible. C'était un compromis nécessaire.

En quoi votre produit change-t-il la donne ?

Kany : Il libère les mamans ! Moins de stress, plus de confort, et une réelle réduction de la charge mentale.

Hawa : C'est aussi une avancée écologique. Une femme qui allaite en moyenne sur 6 mois, utilise environ 1000 coussinets jetables. Avec notre solution lavable et réutilisable, nous réduisons considérablement cet impact environnemental.

Un retour client marquant ?

Hawa : Lors d'une campagne de financement, j'ai présenté notre projet devant une audience.

Une femme enceinte, convaincue sur-le-champ, a immédiatement commandé un soutien-gorge. Son enthousiasme nous a vraiment touchées et motivées.

Quels ont été vos plus grands obstacles en tant que femmes entrepreneures ?

Kany : Concilier business et vie de famille. Hawa gère trois enfants seule, et moi j'ai un enfant malade, ce qui implique des rendez-vous et hospitalisations. C'est un équilibre à trouver.

Hawa : On a aussi fait face à des discriminations. Lors d'un concours où nous étions les mieux placées, le jury nous a attribué... zéro euro. La raison invoquée ? Notre marque était "difficile à prononcer". On savait que ce n'était pas la vraie raison...

Votre mantra ?

Kany : "On se laisse du temps." Il faut savoir faire des pauses pour mieux rebondir.

Hawa : "Qui ne tente rien n'a rien !" C'est ce qui nous pousse à aller toujours plus loin.

Un conseil pour les futures entrepreneures ?

Hawa : Formez-vous, osez, et entourez-vous bien. Personne ne réussit seule. Soyez prêtes à affronter les obstacles, mais surtout, ne lâchez rien !

Merci pour ce témoignage inspirant. Kawabsor'Bra est bien plus qu'un produit : c'est une révolution pour les mamans d'aujourd'hui. Nous vous souhaitons un immense succès !

The Africa Business Index

SEMESTRIEL N°003 MARS 2025

MAGAZINE

www.theafricabusinessindex.com

À LA RENCONTRE DE

**Dr. ARMAND NGAKETCHA
NJAFANG**

PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE CANADA AFRIQUE (CCCA)

Bâtir des ponts durables entre le Canada et l'Afrique

À la rencontre de Dr. Armand NGAKETCHA NJAFANG, Président de la chambre de commerce Canada Afrique (CCCA)

La Chambre de Commerce Canada Afrique (CCCA) se positionne comme une plateforme stratégique pour connecter les entrepreneurs, les investisseurs et les décideurs politiques du Canada et de l'Afrique. Elle offre des services variés, allant de l'organisation de missions commerciales à la facilitation des partenariats stratégiques. Comment la CCCA contribue-t-elle à surmonter les défis liés aux différences culturelles et réglementaires entre le Canada et l'Afrique ? Quels secteurs économiques bénéficient le plus des initiatives de la CCCA ? Comment les petites et moyennes entreprises (PME) peuvent-elles tirer parti des services offerts par la Chambre ? On en parle avec le Dr Armand NGAKETCHA NJAFANG, le Président de la chambre de commerce Canada Afrique (CCCA).



Dr. Armand NGAKETCHA NJAFANG,
Président de la chambre de commerce
Canada Afrique (CCCA)

Bonjour Dr Armand NGAKETCHA. Pour commencer, pourriez-vous vous présenter et nous parler de votre parcours ainsi que de ce qui vous a conduit à la présidence de la Chambre de commerce Canada-Afrique (CCCA) ?

Je suis NGAKETCHA NJAFANG Armand et j'ai un parcours un peu atypique. Je suis enseignant d'université de rang magistral, entrepreneur et chef d'entreprise. Ces deux concepts renvoient à des réalités différentes. Je suis également promoteur d'instituts de formation supérieure, investisseur et président de la Chambre de commerce Canada-Afrique (CCCA).

L'entrepreneuriat m'a découvert. Ma vocation première était l'enseignement supérieur, mais l'entrepreneuriat est venu me chercher. J'ai compris qu'il existait une forte connexion entre l'entrepreneuriat et ce que j'enseigne : l'éthique. À la base, je suis philosophe et l'éthique m'a toujours passionné. Comment faire les choses de manière à les orienter vers un intérêt positif, vers les autres ? Cet humanisme m'a conduit vers l'entrepreneuriat, car il s'agit de mettre en place des solutions qui apportent satisfaction aux personnes qui nous entourent, qu'elles soient proches ou éloignées.

Lorsqu'on est entrepreneur avec une approche éthique axée sur l'humanisme, on embrasse naturellement une perspective plus large. On dépasse son propre intérêt entrepreneurial pour penser aux autres, à ceux qui veulent se lancer mais qui hésitent face aux risques. C'est ainsi que je me suis retrouvé impliqué dans les chambres de commerce. Après plusieurs expériences dans d'autres chambres, je suis aujourd'hui à la tête de la Chambre de commerce Canada-Afrique, avec un objectif clair : créer des ponts entre le Canada et l'Afrique, notamment dans les domaines du commerce et de l'investissement.



OBJECTIFS ET MISSIONS

Quels sont les principaux objectifs et les missions stratégiques de la Chambre de commerce Canada-Afrique (CCCA) ?

Notre principal objectif est de démystifier et décomplexer les relations commerciales entre le Canada et l'Afrique. Il s'agit d'établir une relation durable entre les hommes d'affaires canadiens et africains, en montrant qu'il existe d'autres marchés en dehors des États-Unis, du Mexique ou de l'Europe.

Le marché africain est un nouvel Eldorado qui présente de nombreuses opportunités.

Pour concrétiser cette vision, nous avons conçu plusieurs programmes facilitant le commerce entre le Canada et l'Afrique. Pour 2025, nous avons prévu huit programmes permettant aux membres et sympathisants de la CCCA de mieux comprendre et pénétrer ces marchés. Nous proposons également divers outils, tels que des formations, des séminaires et des webinaires, qui renforcent les compétences et connectent les entrepreneurs aux réalités économiques des deux continents. Ces initiatives favorisent des opportunités d'échanges et de partenariats stratégiques.



Rencontres avec des leaders de la Communauté Noire de Montréal, lors du Sommet des Créateur(es) Noir(es).

Quelles initiatives spécifiques la CCCA met-elle en œuvre pour renforcer les relations commerciales entre le Québec et l'Afrique francophone ?

Nous sommes aujourd'hui une grande chambre. Grande chambre parce que nous sommes au-delà de la province du Québec. Bien que nous ayons un ancrage francophone et que nous soyons basés à Montréal, nous avons l'ambition, et nous nous donnons les moyens, de couvrir le Canada en intégrant d'autres acteurs de l'économie canadienne qui sont hors du Québec, mais qui évoluent également dans la francophonie. C'est pourquoi nous signons des ententes de collaborations avec d'autres organisations francophones dans les autres provinces du Canada, notamment la fédération des gens d'affaires francophones de l'Ontario

OPPORTUNITÉS ET PARTENARIATS

Quels secteurs économiques offrent, selon vous, le plus de potentiel pour les partenariats entre entreprises québécoises et africaines ?

Les secteurs les plus porteurs sont ceux qui offrent des opportunités immédiates entre le Canada et l'Afrique. Le secteur des produits non alimentaires, notamment le secteur de l'automobile, de la construction durable et des équipements, sont très dynamiques. Ils présentent des opportunités aussi bien pour les Africains souhaitant investir au Canada que pour les Canadiens désirant entrer sur le marché africain.

Le secteur agroalimentaire est également stratégique. Le marché africain constitue un débouché prometteur pour les produits laitiers, céréaliers, la charcuterie, la volaille et autres denrées alimentaires fabriquées au Canada. En sens inverse, les entrepreneurs africains peuvent exploiter des niches de marché au Canada, notamment dans les services à la personne, la mécanique, le bien-être et la distribution alimentaire.

L'éducation et la formation sont également des domaines porteurs, favorisant des collaborations fructueuses entre les deux continents.

Quels types de collaborations ont déjà permis d'établir des liens fructueux entre le Canada et l'Afrique ?

Le dernier lien qui a été créé est un partenariat entre le ministère des Transports, l'Autorité portuaire nationale, qui s'occupe de la régulation des différents ports au Cameroun, et une entreprise québécoise. Un accord a été signé pour permettre la mise en place d'un centre de certification maritime et portuaire à Edéa. C'est l'une des réalisations à mettre à l'actif de la chambre.

Je voudrais également souligner que nous avons facilité une médiation l'année dernière pour permettre aux entrepreneurs africains

de rencontrer leurs homologues canadiens lors d'un événement organisé par Québec International. Cet événement a permis de créer des maillages d'affaires entre plusieurs pays africains, notamment le Cameroun, le Niger, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Rwanda, le Togo et le Bénin, qui étaient fortement représentés. Ces actions ont mené à des concrétisations en matière d'opportunités d'affaires.

Nous travaillons actuellement sur un projet encore plus important que les précédents, qui sera lancé cette année. Il porte sur le commerce et l'exonération douanière des produits exportés du Canada vers l'Afrique. Je n'en dis pas plus pour le moment.

DÉFIS ET SOLUTIONS

Quels sont les principaux défis rencontrés pour promouvoir les relations économiques entre le Canada et l'Afrique ?

Le premier défi est de convaincre les Canadiens de s'intéresser au marché africain. Beaucoup d'opérateurs économiques québécois et canadiens connaissent peu l'Afrique et peuvent avoir des préjugés. Il nous revient donc d'apporter un éclairage pertinent afin de réduire cette méfiance et de créer un climat de confiance propice aux affaires.

D'un autre côté, les Africains ont bien compris leur potentiel. La mise en place de la ZLECAF (Zone de libre-échange continentale africaine) renforce le marché intérieur africain et en fait le plus grand espace commercial de libre-échange inter-nations au monde.

Cependant, des défis persistent en Afrique, notamment des instabilités politiques et des incertitudes réglementaires qui peuvent inquiéter les investisseurs étrangers. De plus, certaines mentalités et pratiques, comme la corruption, peuvent freiner les collaborations. Il est essentiel d'établir des stratégies solides pour réduire ces obstacles et favoriser un climat d'affaires plus transparent et sécurisé.

En somme, la CCCA s'emploie à lever ces barrières et à encourager une approche pragmatique, permettant aux entreprises canadiennes et africaines de collaborer efficacement et durablement.

Comment la CCCA surmonte-t-elle les obstacles, notamment en matière de différences culturelles, réglementaires ou structurelles ?

Alors, ce que nous essayons de mettre en place pour faire face à ces difficultés, c'est d'abord un travail d'éducation aux affaires, à la fois au Canada et en Afrique. Nous éduquons nos membres ainsi que ceux qui s'intéressent aux échanges entre ces deux géographies.



La deuxième chose, c'est la culture. Nous travaillons à mieux faire connaître, de part et d'autre, les mentalités et les pratiques en affaires. Au Canada, il est essentiel de comprendre la culture du pays, tout comme en Afrique, il est nécessaire de saisir les codes et usages des affaires africaines. Sans cette compréhension mutuelle, des incompréhensions peuvent émerger et créer des blocages.

Par ailleurs, nous établissons des accords avec des institutions gouvernementales africaines afin de faciliter et simplifier les transactions, les échanges et les communications entre les entreprises canadiennes et leurs partenaires africains.

Au sein de la Chambre, nous disposons également d'outils concrets qui nous permettent d'accompagner nos membres lorsqu'ils rencontrent des difficultés. Par exemple, nous avons récemment soutenu une entrepreneure canadienne spécialisée dans la sécurité au travail, qui s'est implantée au Cameroun et rencontrait des obstacles administratifs. Nous avons alors intervenu en lui fournissant des contacts pour faciliter son installation.

RÉALISATIONS ET PROJETS

Pourriez-vous partager des exemples récents de projets ou de partenariats réussis portés par la CCCA ?

Un des accords marquants récemment signés concerne une entreprise québécoise, membre de notre Chambre, que nous avons accompagnée dans la conclusion d'un partenariat avec le gouvernement du Cameroun, via son ministère des Transports.

Nous avons également organisé le déplacement d'une délégation conduite par le directeur de l'Autorité portuaire nationale du Cameroun à Montréal, où elle a pu échanger avec des acteurs du secteur maritime et portuaire.

Par ailleurs, nous comptons actuellement 23 représentations dans 23 pays africains. Ces représentations facilitent la mise en place de collaborations locales. À titre d'exemple, notre représentation en Guinée a récemment signé un accord avec l'Agence guinéenne de la promotion des formations. Des conventions similaires ont également été établies en RDC, au Bénin et au Cameroun.

En outre, nous avons récemment signé un accord de collaboration avec la Fédération des gens d'affaires francophones de l'Ontario, un organisme basé dans cette province. Nous entretenons également des relations solides avec des chambres de commerce, des chambres consulaires africaines et divers patronats des pays africains.

Au Canada, nous collaborons avec plusieurs institutions, notamment la Chambre de commerce et d'industrie de Québec et plusieurs établissements d'enseignement supérieur.

Quels sont les projets en cours ou à venir qui illustrent vos priorités pour la croissance économique bilatérale ?

Notre projet phare actuel porte sur l'exonération des tarifs douaniers pour certains produits canadiens destinés à l'exportation vers l'Afrique. Ce programme, qui s'annonce comme une avancée majeure dans les relations commerciales entre le Canada et les pays africains, concerne quatre pays pilotes :

un en Afrique du Nord, un en Afrique de l'Ouest, un en Afrique centrale et un en Afrique de l'Est. Notre projet phare actuel porte sur l'exonération des tarifs douaniers pour certains produits canadiens destinés à l'exportation vers l'Afrique. Ce programme, qui s'annonce comme une avancée majeure dans les relations commerciales entre le Canada et les pays africains, concerne quatre pays pilotes : un en Afrique du Nord, un en Afrique de l'Ouest, un en Afrique centrale et un en Afrique de l'Est.

L'objectif est d'offrir à nos membres des conditions tarifaires préférentielles, avec des abattements pouvant atteindre 50 à 70 % sur certains produits. Cette initiative permettra de rendre ces marchandises accessibles aux populations africaines tout en préservant la compétitivité des productions locales.

Nous avons soumis une liste de produits aux institutions douanières des pays concernés, en veillant à inclure des articles qui seront transformés ou fabriqués localement, afin de maximiser les retombées économiques.

Ce projet constitue notre principal chantier actuel, et nous nous sommes fixé une échéance en juin pour obtenir les premiers résultats concrets.

SOUTIEN AUX ENTREPRENEURS

Comment la CCCA soutient-elle les entrepreneurs africains souhaitant s'implanter ou développer leurs activités au Canada ?

Nous avons mis en place plusieurs programmes. Un programme que nous avons baptisé "Effet Pygmalion". Parmi ces programmes, l'un permet aux entrepreneurs africains d'ouvrir des filiales au Canada, d'y développer ou d'y concrétiser leurs projets d'entreprise déjà existants dans leur pays d'origine.

Nous avons également un programme appelé "IMMI-Invest", notre huitième programme, qui permet aux entrepreneurs africains de se délocaliser en créant une filiale au Canada. Ce programme est également destiné à ceux qui désirent démarrer une entreprise au Canada dans des secteurs porteurs de l'économie canadienne. En développant leur entreprise dans ces domaines stratégiques, ils peuvent ainsi répondre à une demande réelle et assurer leur rentabilité.

Nous accompagnons également les entrepreneurs qui souhaitent reprendre ou racheter une entreprise existante, dans le cadre de notre **programme du repreneuriat**.

Au-delà de cela, nous avons mis en place des initiatives comme **ACCELERATOR**, notre premier programme, qui permet aux entrepreneurs africains ou aux opérateurs économiques désireux d'exporter leurs produits sur le marché canadien de bénéficier d'un accompagnement spécifique. Ce programme leur offre notamment des formations sur les opportunités d'exportation et les réglementations de l'Agence des services frontaliers du Canada, afin de faciliter l'entrée et la commercialisation de leurs produits au Canada. Nous les mettons également en relation avec des distributeurs et des accélérateurs, à travers un suivi personnalisé.

Quelles recommandations pratiques donneriez-vous aux entrepreneurs africains désireux de tirer parti des opportunités offertes par le Canada ?

Tout d'abord, je leur recommanderais de devenir membre de la CCCA. C'est la première étape pour bénéficier de notre accompagnement et de nos programmes, qui sont des outils essentiels pour ouvrir des portes et réussir leur implantation.

Ensuite, sur le plan pratique :

- **Rechercher un accompagnement spécialisé :**

Il est crucial de s'entourer d'experts qui connaissent bien les dynamiques économiques canadiennes et les opportunités à saisir.

- **Identifier les secteurs porteurs :**

Il faut repérer les secteurs de l'économie canadienne où la demande est forte et où les Canadiens ne sont pas encore présents en nombre. Si un entrepreneur peine à identifier ces opportunités, la CCCA peut l'aider en lui fournissant une analyse des secteurs à fort potentiel d'investissement.

- **Élaborer un projet d'établissement clair :**

Il est important de savoir si l'on envisage uniquement des affaires au Canada ou si l'on prévoit également de s'y établir.

- **Garder un pied dans son pays d'origine :**

Un entrepreneur africain qui s'implante au Canada doit idéalement conserver une activité dans son pays d'origine, soit en gardant

son entreprise existante, soit en ouvrant une filiale au Canada. Cela permet de maximiser les opportunités sur les deux continents et de maintenir une vision globale.

- **Adopter une discipline rigoureuse et une éthique de travail exemplaire :**

Pour réussir dans un environnement compétitif comme celui du Canada, il faut faire preuve d'un grand sérieux et d'une organisation sans faille.

VISION ET AVENIR

Comment voyez-vous l'évolution des échanges commerciaux entre le Québec et l'Afrique francophone dans les prochaines années ?

Tout dépendra des politiques mises en place par les prochains gouvernements provinciaux et fédéraux. Les quatre prochaines années, jusqu'en 2030, seront déterminantes pour l'avenir des relations commerciales entre le Canada et l'Afrique, et plus particulièrement entre le Québec et l'Afrique francophone.

Si le Québec ne développe pas une politique plus proactive, ouverte et volontaire à l'égard des pays francophones d'Afrique, il risque de passer à côté d'une opportunité stratégique. Historiquement, la francophonie économique a été fortement axée sur la France et l'Europe. Or, d'autres acteurs internationaux montrent aujourd'hui un intérêt croissant pour le marché africain francophone.

Le Québec a un positionnement unique en tant que **plaque tournante de la francophonie en Amérique du Nord**. Cependant, si aucune vision claire et ambitieuse n'est mise en place, ce potentiel restera sous-exploité.

Le gouvernement du Québec a bien adopté une **stratégie africaine** en 2021, mais son impact reste limité. Pour qu'une telle stratégie soit efficace, il faut qu'elle repose sur des axes concrets et structurants, notamment **l'éducation**, qui est un levier clé pour renforcer les relations commerciales.

L'un des défis majeurs est de **délocaliser les diplômés québécois en Afrique francophone**, comme la France l'a déjà fait avec succès. Si les établissements d'enseignement québécois ouvrent des antennes dans des pays comme la Côte d'Ivoire, le Sénégal, la Guinée,

le Bénin, le Mali, le Cameroun ou l'Algérie, ils pourront créer un pont culturel et économique durable.

L'éducation joue un rôle fondamental : elle façonne la culture et permet de bâtir des relations de confiance, essentielles dans le monde des affaires. Sans une forte présence éducative québécoise en Afrique, il sera difficile d'établir des relations commerciales solides et pérennes.

En somme, pour que le Québec joue pleinement son rôle dans l'espace francophone africain, il doit articuler sa stratégie autour de deux piliers :

- **Une politique économique forte et cohérente vis-à-vis de l'Afrique.**
- **Une ouverture du système éducatif québécois vers le continent africain,** afin de créer des passerelles durables et faciliter les échanges commerciaux.

L'Afrique francophone représente un marché de **26 pays et plus de 300 millions de consommateurs**. Dans ce contexte, le Québec devrait se positionner comme **un acteur clé de la francophonie** économique, au même titre que la France. Pourtant, en observant la dynamique actuelle, on constate que d'autres puissances, comme la Chine, la Turquie, le Brésil ou l'Inde, investissent de plus en plus en Afrique et pourraient bien dominer le marché francophone si le Québec n'adopte pas une approche plus ambitieuse.

Aujourd'hui, quelles sont les modalités pour intégrer la CCCA en tant que délégué-pays ou encore devenir membre-entreprise ?

Le statut de délégué-pays est une désignation. Pour cela, nous devons d'abord identifier que le pays en question est intéressé par la coopération internationale avec le Canada. Ensuite, il faut repérer une personne qui incarne les valeurs que nous promovons, quelqu'un de très influent, un entrepreneur ou un homme d'affaires reconnu dans son pays. Cette personne doit alors soumettre une demande, qui sera examinée par le conseil d'administration. Si tout est validé, nous officialiserons l'ouverture d'un point de représentation et enverrons les documents nécessaires pour reconnaître officiellement cette représentation.

Concernant l'adhésion des membres, c'est très simple : il suffit de se rendre sur notre site internet

www.cc-ca.ca, d'ouvrir la catégorie qui correspond, de cliquer, de régler les frais d'adhésion et ainsi devenir membre.

Il faut être ambitieux, visionnaire, déterminé et altruiste. Au-delà de ces qualités, il est essentiel d'avoir un esprit décomplexé.

Quelles qualités de leadership sont nécessaires pour diriger une organisation comme la CCCA dans un contexte de commerce international ?

Nos collaborations se construisent à travers des partenariats et des accords avec des organisations dans d'autres pays. Ces alliances nous permettent d'échanger, d'organiser des événements communs... Par exemple, nous avons un partenariat avec la Chambre de commerce de Nantes-St Nazaire, en France, dans le cadre de la coopération et des échanges économiques.

Comment la collaboration avec d'autres organismes, tant au Canada qu'en Afrique, joue-t-elle un rôle clé dans la réussite de la CCCA ?



Nos collaborations se construisent à travers des partenariats et des accords avec des organisations dans d'autres pays. Ces alliances nous permettent d'échanger, d'organiser des événements communs... Par exemple, nous avons un partenariat avec la Chambre de commerce de Nantes-St Nazaire, en France, dans le cadre de la coopération et des échanges économiques.

Comment la CCCA peut-elle inspirer d'autres initiatives similaires dans le monde francophone pour renforcer les relations intercontinentales ?

Nous suscitons l'enthousiasme et l'intérêt à travers les activités que nous organisons, notamment les missions économiques en direction des pays francophones. Le succès de ces missions encourage la création d'autres initiatives et favorise les alliances avec des organisations qui promeuvent l'économie de l'Afrique francophone.

Nous nous associons également à des organismes de grande envergure, comme l'Alliance du patronat francophone ou des structures qui défendent la francophonie canadienne. Être présent à ces événements nous permet de créer une dynamique et un engouement qui inspirent d'autres acteurs à s'intéresser davantage à la francophonie économique.

Un autre levier essentiel est la simplification des échanges commerciaux entre pays francophones, notamment en facilitant la mobilité. À ce titre, la mise en place d'un **visa d'affaires francophone** serait une avancée majeure. Ce visa pourrait être instauré par trois grands blocs qui, en coopération diplomatique, offriraient aux entrepreneurs, chefs d'entreprises et investisseurs francophones un accès facilité aux missions économiques, foires et sommets internationaux.

Sans ces rencontres, il n'y a pas de flux d'échanges, pas de représentation ni d'influence. Un visa francophone d'affaires permettrait d'organiser des rencontres stratégiques pouvant déboucher sur des partenariats et des opportunités d'investissement, renforçant ainsi l'économie francophone.

Quels sont les prochains rendez-vous auxquels les entrepreneurs sont invités à participer ?

• Salon international de l'alimentaire (Toronto, 29 avril - 1er mai 2025)

La CCCA disposera d'un pavillon pour accueillir les entreprises et opérateurs économiques du secteur agroalimentaire en provenance d'Afrique. Ils pourront y exposer leurs produits et bénéficier d'un accompagnement pour pénétrer le marché canadien.

• Sommet du repreneuriat (Les 15 et 16 avril 2025, Montréal)

Cet événement s'adresse aux entrepreneurs africains souhaitant reprendre des entreprises au Québec.

• Salon international du café africain (Montréal, 14 - 16 novembre 2025)

Ce salon, une première du genre, mettra en avant la diversité des cafés africains, qui sont encore méconnus des consommateurs canadiens malgré la forte consommation de café au Canada. Il offrira également aux producteurs africains l'opportunité de s'installer et d'ouvrir des coffee shops spécialisés au Canada.

• Rencontres municipales Canada-Afrique (Juillet 2025)

Cet événement rassemblera une municipalité africaine et des municipalités canadiennes pour favoriser les maillages économiques et les partenariats intercommunaux.

En Afrique, plusieurs événements sont également au programme :

- Rencontre des entrepreneurs francophones (Juin 2025, Congo-Brazzaville)

- Afribat (Juin 2025, Cameroun)

- D'autres rencontres économiques en préparation...

Un mot de fin ?

Merci pour cet entretien et bon vent à votre média.

La Rédaction



GROUPE HERKA

WWW.GROUPEHERKA.COM

CANAPÉS ZERO GRAVITÉ



CUIR
VÉRITABLE

**CHAMBRE À
COUCHER**



**FINANCEMENT DISPONIBLE EN MAGASIN
ET LIVRAISON RAPIDE**

SAMSUNG / STIRLING
MARATHON ETC...



TÉLÉVISIONS ET
BARRES DE SON



MATELAS ET
SET DE SALON



SECTIONNELS / DIVANS



Immobilier en côte d'ivoire : Décryptage avec Tatiana Assi, une experte du secteur



Entrepreneure passionnée dans les secteurs de la formation et de l'immobilier depuis 2019, Tatiana Bla accompagne des individus, et plus particulièrement des femmes, dans la création et le développement de leurs entreprises grâce au digital. Son ambition ? Transformer celles qui hésitent à entreprendre en véritables femmes d'affaires.

À travers des programmes de formation en ligne et en présentiel, agréés par le FDFP, elle intervient dans des domaines variés tels que le commerce en ligne, le marketing digital, l'entrepreneuriat, le développement personnel, la prise de parole en public et la gestion d'entreprise. Sa mission ne s'arrête pas à l'entrepreneuriat, elle s'attaque également à la sécurité foncière. En collaboration avec son mari, M. Bla, elle a fondé BAT Immobilier, une entreprise qui accompagne les investisseurs immobiliers à travers le monde souhaitant investir en toute sécurité en Côte d'Ivoire.

Le 6 juillet dernier, elle a orchestré à Abidjan la plus grande conférence féminine sur l'immobilier, rassemblant 300 femmes. L'objectif ? Leur enseigner comment investir intelligemment sans tomber dans les pièges de l'arnaque et leur garantir une sécurité optimale dans leurs acquisitions foncières. Faire reculer la pauvreté par la transformation des personnes et l'investissement immobilier, voilà le credo de Tatiana Bla.

Aujourd'hui, nous avons l'honneur de recevoir Madame Tatiana Bla, qui nous partage son expérience, ses défis et son rôle en tant que femme entrepreneure et épouse.

Bonjour Madame Bla, merci de nous accorder de votre temps !

Pouvez-vous nous parler de votre parcours et de ce qui vous a motivée à vous lancer dans l'immobilier ?

Je m'appelle Tatiana Assi, épouse Bla, et je suis entrepreneure dans plusieurs secteurs, notamment la formation et l'immobilier. Dans l'immobilier, je me suis spécialisée dans la sécurité foncière. Depuis trois ans, mon travail consiste à accompagner les investisseurs immobiliers en leur apportant des conseils stratégiques et en leur proposant des biens sûrs, sans litige. L'objectif est de minimiser les risques et d'assurer des transactions foncières en toute confiance.

Depuis quand êtes-vous engagée dans l'entrepreneuriat ?

Je me suis officiellement lancée dans l'entrepreneuriat en 2019. À l'origine, j'exerçais principalement dans le e-commerce. Avec les revenus générés, j'ai rapidement pris conscience de l'importance d'investir pour faire fructifier mon capital. L'immobilier m'a semblé être une évidence, un secteur à fort potentiel, mais aussi très risqué. Face à la présence de nombreux acteurs malhonnêtes, j'ai décidé de me former en droit foncier et en acquisitions foncières. Aujourd'hui, je mets mon expertise au service de la population pour les aider à éviter les arnaques immobilières.

Quels événements ont marqué votre parcours d'entrepreneure ?

L'un des moments les plus marquants a été la période du COVID-19. Cette crise a mis à l'épreuve de nombreuses entreprises à travers le monde, même les plus grandes. Il fallait soit s'adapter, soit fermer.

Pour tenir, j'ai dû repenser ma stratégie, notamment en augmentant ma présence digitale. J'ai intensifié ma communication en ligne, augmenté mes contenus et investi davantage dans la publicité digitale pour me démarquer. Cette période m'a permis de prendre conscience de l'importance d'une présence digitale solide pour un entrepreneur.

Quelles difficultés avez-vous rencontrées en tant que femme entrepreneure en Côte d'Ivoire et comment les avez-vous surmontées ?

Je pense que les difficultés ne sont pas foncièrement différentes de celles rencontrées par les hommes. Cependant, un défi majeur pour moi a été ma grossesse. Lorsque j'attendais mon fils, j'ai dû interrompre mon activité pendant plusieurs mois à cause des complications de la grossesse.

Cette pause aurait pu mettre en péril mon entreprise si je n'avais pas déjà mis en place une équipe capable de prendre le relais. Heureusement, grâce au soutien de mon époux et à mon personnel, BAT Immobilier a pu continuer à fonctionner. Si j'avais été seule, il aurait été difficile de tenir sur la durée.

Comment décririez-vous l'état actuel du marché immobilier en Côte d'Ivoire ? Quelles opportunités propose-t-il ?

L'immobilier en Côte d'Ivoire est en plein essor. C'est l'un des secteurs les plus dynamiques d'Afrique en raison de sa rentabilité intéressante.

En investissement, on parle de rentabilité lorsque le délai de récupération du capital investi est attractif. Aujourd'hui, avec les infrastructures publiques développées dans notre pays, ce secteur a connu un véritable boom au cours des dix dernières années.

Les infrastructures, qu'elles soient situées à l'intérieur du pays ou dans la capitale, ont contribué à accroître la valeur perçue et la valeur marchande des biens immobiliers. Cela a naturellement profité à toute personne souhaitant investir dans ce secteur.

Cependant, des obstacles existent, notamment la présence de personnes mal intentionnées, telles que les arnaqueurs et les acteurs non qualifiés qui se lancent dans ce domaine. Cela entraîne des pertes d'investissement pour de nombreux acheteurs.

Nous sommes spécialisés dans le foncier, c'est-à-dire tout ce qui concerne le terrain sur lequel repose la maison. Par exemple, si un entrepreneur souhaite construire des logements, nous nous occupons de toute la documentation du bien. Malheureusement, la présence d'amateurs dans ce domaine entraîne la construction de maisons sans papiers officiels, ce qui multiplie les litiges fonciers.

À travers notre expertise, nous contribuons à assainir ce secteur.

Selon vous, quels sont les principaux obstacles auxquels les entrepreneurs du domaine de l'immobilier doivent faire face ?



Les principaux obstacles sont les suivants :

1. Le manque de connaissance du marché

L'immobilier est avant tout un secteur d'investissement. Un entrepreneur qui investit 100 000 ou 200 000 euros en Côte d'Ivoire, sans connaissance des réglementations en vigueur ni accompagnement d'un expert en droit foncier, risque de faire de mauvaises acquisitions et de perdre son investissement.

2. La malhonnêteté de certains opérateurs immobiliers

Certains investisseurs achètent des terrains sans vérifier la fiabilité de leurs interlocuteurs. En cas de malhonnêteté du vendeur, l'argent peut être perdu. Il est donc primordial de collaborer avec des personnes de confiance.

3. Le coût élevé des matériaux de construction

Pour ceux qui construisent des logements, la hausse des prix du ciment, du sable, du gravier et du fer impacte directement le coût de revient et oblige à revoir le prix de vente des biens. L'inflation mondiale affecte également la Côte d'Ivoire, rendant l'investissement plus coûteux.

Comment les entrepreneurs peuvent-ils se démarquer et réussir dans ce secteur en constante évolution ?

La première clé de succès est la formation. L'immobilier ne s'improvise pas. Ce domaine repose sur des biens patrimoniaux qui traversent plusieurs générations. Avant de se lancer, il est essentiel de maîtriser les réglementations locales et le droit foncier.

Beaucoup de personnes entrent

dans ce secteur par attrait financier immédiat, mais sans formation, elles risquent de vendre des biens litigieux et d'être confrontées à des problèmes juridiques.

Une fois cette base acquise, il est important de travailler sur la visibilité de son entreprise. Le marketing, notamment via les réseaux sociaux, est un atout majeur pour toucher un large public. Toutefois, l'immobilier n'est pas un commerce de masse : il s'agit de proposer des biens exempts de litige, destinés à loger des familles.

En résumé, pour réussir dans ce secteur, il faut se former et être honnête.

Quel est le rôle des avancées technologiques et des plateformes numériques dans la croissance du secteur immobilier en Côte d'Ivoire ?

Les avancées technologiques ont profondément transformé l'immobilier. L'informatisation des bases de données au niveau du ministère permet désormais de vérifier rapidement si un bien est sans litige. Par exemple, il suffit d'un logiciel pour retrouver instantanément le propriétaire d'un bien, son titre de propriété et la date d'acquisition. Cela représente un gain de temps considérable.

De plus, les réseaux sociaux offrent aux entrepreneurs immobiliers une visibilité accrue, leur permettant de promouvoir leurs biens et d'attirer plus facilement des clients.

Enfin, des logiciels de gestion immobilière facilitent la gestion des transactions et l'organisation des bases de données

clients. L'innovation technologique constitue ainsi un véritable atout pour le secteur immobilier en Côte d'Ivoire.

Quels conseils donneriez-vous à un jeune entrepreneur ou à un membre de la diaspora souhaitant investir dans l'immobilier en Côte d'Ivoire ?

Le premier conseil est de se faire accompagner par des experts. L'investissement immobilier, comme tout autre investissement, comporte des risques. Un expert aide à évaluer ces risques et à sécuriser l'investissement.

Dans notre cabinet, nous accompagnons les investisseurs en leur fournissant des analyses précises sur l'emplacement et le type de projet envisagé. Notre rôle est de minimiser au maximum les risques afin d'assurer un investissement rentable et sécurisé.

En résumé, pour réussir dans l'immobilier en Côte d'Ivoire, il est essentiel d'être bien entouré, d'analyser les risques et de faire preuve de prudence avant d'investir.

Pour commencer un projet immobilier, quels sont les éléments les plus essentiels à considérer (budget, réglementation, partenaires) ?

1- Le budget : Il dépend principalement du lieu d'investissement. La valeur de l'immobilier est fortement influencée par la localisation. Par exemple, une personne souhaitant investir au Plateau, qui est la zone des affaires en Côte d'Ivoire, devra disposer d'un budget considérable, car le prix au mètre carré y dépasse souvent un million de francs CFA.

En revanche, un investisseur préférant Anyama, une banlieue d'Abidjan intégrée au projet du Grand Abidjan, aura un budget bien différent. Ainsi, l'emplacement détermine le prix du marché, et l'investissement doit être ajusté en fonction des moyens disponibles. Il n'y a donc pas de budget fixe, tout dépend du lieu et du type de bien recherché.

2- La réglementation : L'aspect juridique est crucial, notamment en ce qui concerne la documentation foncière. Il faut déterminer si l'on souhaite acheter un bien avec un titre de propriété provisoire ou définitif. Un bien avec un titre provisoire coûtera souvent deux à trois fois moins cher qu'un bien avec un titre définitif. Ce facteur influence considérablement le prix et doit être pris en compte.

3- Les partenariats : Ils peuvent être un atout majeur mais aussi un risque. Un mauvais partenariat peut entraîner des litiges fonciers plusieurs années après l'acquisition. Il est donc indispensable de travailler avec des partenaires fiables et de se faire accompagner par des experts en droit foncier. L'immobilier est un domaine en constante évolution, et il est essentiel d'y entrer avec prudence et humilité.

Quelles sont, selon vous, les compétences indispensables pour réussir en tant qu'entrepreneur dans le domaine de l'immobilier en Côte d'Ivoire ?

Il n'existe pas de compétence unique, mais certaines qualités sont essentielles :

1. Disposer d'un capital : L'immobilier nécessite des fonds pour investir. Contrairement aux discours qui prétendent



que l'on peut commencer avec zéro franc, il est préférable d'avoir du cash pour se lancer sereinement.

2. Maîtriser la réglementation : Il est crucial de comprendre les lois foncières et de se tenir informé des évolutions législatives. Le ministère de la Construction joue un rôle central dans la gestion des biens immobiliers, qu'ils soient en zone urbaine ou rurale.

3. Faire preuve de vigilance : Une mauvaise acquisition peut entraîner des pertes financières importantes. Il est donc primordial de vérifier la documentation des biens et de s'assurer qu'ils sont exempts de litiges.

Pourriez-vous nous donner des exemples concrets de stratégies ou de projets réussis dans votre parcours ?

L'un des projets dont je suis particulièrement fier concerne un site de 50 hectares à Yamoussoukro. Nous sommes en train de finaliser son titre foncier global (ACD). Le processus a été validé par le ministère de la Construction, ce qui représente une véritable reconnaissance officielle. Obtenir cette autorisation est un parcours du combattant, nécessitant une maîtrise rigoureuse des procédures pour éviter tout litige. Travailler avec des investisseurs qui m'ont fait confiance sur ce projet est une grande fierté.

Pour éviter les pièges courants, quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui souhaite acheter un bien immobilier en Côte d'Ivoire ?

Avant d'acheter un bien immobilier, il est essentiel de vérifier si le terrain est sans litige.

Le ministère de la Construction permet aux acquéreurs de vérifier gratuitement la situation juridique des terrains. Voici les étapes à suivre :

1. Se rendre au ministère de la Construction.
2. Demander une copie des documents fonciers du terrain.
3. Vérifier si la zone est classée "rouge" (zone à risque).
4. S'assurer qu'aucun autre propriétaire ne détient déjà des droits sur le bien.

Pour les acheteurs n'ayant pas le temps de faire ces vérifications, certaines entreprises comme Bat Immobilier proposent un service d'assistance pour effectuer ces démarches et accompagner les clients lors des transactions devant notaire.

Quels sont les aspects essentiels à prendre en compte avant d'acheter un terrain ou une propriété en Côte d'Ivoire ?

1. Le lieu : La localisation du bien impacte directement sa valeur. Un terrain situé dans une zone en développement prendra de la valeur avec le temps.

2. Les projets d'infrastructure :

Il est stratégique d'investir dans des zones où l'État prévoit des développements, comme la construction de routes, d'hôpitaux ou d'usines. Ces projets augmentent la valeur foncière à moyen terme.

3. Le budget : Un investisseur avec un budget limité peut choisir une zone à fort potentiel de croissance, où les prix sont encore abordables. Par exemple, avec un budget de 5 millions de francs CFA, il est judicieux d'acheter un terrain dans une zone en expansion,

afin de réaliser une plus-value significative dans cinq ans.

L'immobilier en Côte d'Ivoire offre de nombreuses opportunités, mais il est primordial d'être bien informé et accompagné pour faire des choix stratégiques et éviter les pièges du marché.

Pouvez-vous nous expliquer les procédures administratives à suivre afin de garantir la sécurité d'un achat immobilier en Côte d'Ivoire ?

Lorsqu'une personne achète un bien immobilier, il existe trois étapes principales. En Côte d'Ivoire, pour obtenir un titre de propriété, deux options s'offrent à vous : soit le bien que vous achetez est accompagné d'une attestation villageoise ou d'une attestation d'usage coutumier (ADU), ce dernier étant une procédure qui sera en place à partir de 2025.

Actuellement, on procède encore avec l'attestation villageoise. L'autre option est l'arrêté de concession définitive (ACD). Il est également possible d'acheter un bien avec un titre foncier. En résumé, les deux options les plus courantes sont : l'attestation villageoise sur un terrain approuvé ou l'arrêté de concession définitive.

Si vous achetez avec une attestation villageoise sur un terrain approuvé, vous devez constituer votre dossier technique, faire constater le bien par un commissaire de justice (ce qui s'appelle le "compulsoire") et ensuite soumettre une demande d'ACD au ministère de la Construction. Pour cela, il n'est pas nécessaire de recourir à un notaire, mais il est important de vérifier la fiabilité du bien soit par le ministère de la Construction, soit en faisant appel à des services spécialisés tels que Bat Immobilier.

En revanche, lorsqu'il s'agit d'un bien avec un ACD, la procédure est différente. La transaction doit obligatoirement se faire devant un notaire, ce qui signifie que l'argent doit être versé en présence du notaire. Celui-ci s'assure ensuite que la procédure est correctement suivie pour que le bien soit transféré en votre nom. Ce processus implique d'autres vérifications techniques qui varient selon le bien.

Qu'est-ce qui rend l'investissement immobilier en Côte d'Ivoire particulièrement bénéfique, tant pour les résidents que pour les membres de la diaspora ?

L'investissement immobilier est bénéfique pour les résidents, car tout le monde recherche un toit et souhaite, à terme, ne plus payer de loyer, notamment en période de retraite. C'est un premier avantage à investir, surtout pour les jeunes. Par exemple, imaginez acheter un bien pour 3,5 millions de F CFA à Yamoussoukro. Si vous travaillez pendant 20 ans, le terrain que vous avez acquis prendra de la valeur avec le temps grâce au développement de la zone. Il arrive même que des infrastructures comme des routes passent devant ces terrains, multipliant ainsi leur valeur par 10, voire 20.

Le même raisonnement s'applique pour ceux qui ont des moyens plus conséquents et souhaitent construire des immeubles en ville. L'investissement initial peut sembler élevé (70 à 100 millions de F CFA pour un terrain à Abidjan), mais sur le long terme, même sur 20 à 25 ans, cet investissement est rentable. Vous pourrez en profiter à la retraite, et vos enfants et petits-enfants en récolteront les fruits. C'est là l'avantage de l'immobilier en Côte d'Ivoire.

Où voyez-vous Bat Immobilier dans 5 ans ?

Dans 5 ans, je nous vois construire des maisons avec des titres de propriété, car de nombreuses personnes construisent des maisons sans documents légaux. Mon objectif est de permettre à nos clients d'avoir un toit sans soucis juridiques. Aujourd'hui, certaines personnes habitent des maisons pendant des années sans avoir les papiers en règle, et leurs héritiers se retrouvent dans une situation délicate. Dans cinq ans, je nous vois offrir des maisons avec des titres de propriété fiables, afin que nos clients puissent non seulement acquérir un bien en toute sécurité, mais aussi transmettre un héritage clair et sans ambiguïté à leurs enfants.

Prévoyez-vous un développement à l'échelle internationale ?

Oui, nous envisageons un développement international. La diaspora, notamment en Europe et au Canada, est particulièrement vulnérable aux arnaques, souvent à cause de leur manque d'actualisation sur la situation immobilière en Côte d'Ivoire. Nous souhaitons élargir nos activités à ces régions pour aider la diaspora à éviter les pièges. Le principal problème réside dans le fait que beaucoup de personnes qui vivent à l'étranger, après plusieurs années d'absence, ne sont pas au courant de l'évolution du marché immobilier. Par exemple, une personne peut acheter un terrain à Bingerville pour moins de 10 millions de F CFA, mais en l'absence d'informations actualisées, elle ignore qu'un tel prix n'est plus réaliste. Nous comptons donc offrir des services à distance pour aider la diaspora à prendre des décisions éclairées et éviter les arnaques.

Comment voyez-vous l'évolution du marché immobilier ivoirien dans 5 à 10 ans ?

Dans les 5 à 10 prochaines années, le marché immobilier ivoirien va se développer rapidement, notamment grâce au projet du Grand Abidjan, qui intègre des villes telles que Jacqueline, Anyama, Agboville, Alépé, et Yamoussoukro dans la zone d'Abidjan.

Ces régions vont bénéficier d'importants projets d'urbanisation. Les personnes qui investissent dès maintenant dans ces zones bénéficieront d'une appréciation significative de leurs biens dans les années à venir. C'est le moment d'investir dans ces zones en plein essor.

Quelle est votre plus grande fierté en tant qu'entrepreneure et investisseur immobilier ?

Ma plus grande fierté est que je n'ai pas de grande fierté. Je suis simplement une entrepreneure qui fait son chemin. Ce qui me tient à cœur, c'est que la promesse que nous faisons à nos clients soit respectée. Notre objectif est d'aider nos clients à acquérir un bien immobilier sans litige, et c'est ce que nous nous efforçons de garantir. C'est ça qui est important pour moi.

Quels livres, expériences ou mentors ont eu une influence particulière sur votre parcours ?

J'ai beaucoup appris sur le terrain, notamment en collaborant avec des personnes du ministère de la Construction. Bien que je n'y ai jamais travaillé, j'ai eu la chance de rencontrer des experts et de me former

à travers eux. Mon parcours a été un véritable "learn by doing". Un mentor en particulier, Maître Ouncho, spécialiste du droit foncier ivoirien, m'a beaucoup aidée à affiner ma compréhension du domaine, notamment sur les arnaques foncières. Ses enseignements ont été précieux pour éviter les pièges du marché et pour éduquer les populations.

Quel message aimeriez-vous communiquer aux jeunes Africains et aux membres de la diaspora qui hésitent à entreprendre ?

Je leur dirais qu'il n'y a pas d'investissement sans risque. Si vous attendez que le risque soit nul, vous ne ferez jamais rien. Tous les investissements comportent une part de risque, même minime. Un investisseur qui vous promet un risque zéro vous ment. En tant qu'entrepreneur, il faut être conscient de cette réalité. Il faut accepter le risque et prendre des décisions réfléchies pour minimiser les dangers. L'important est de se lancer et d'agir, même si cela implique un certain niveau de risque. Le véritable défi, c'est de savoir gérer ce risque et d'y faire face avec détermination.

Merci pour cette belle opportunité et tous mes vœux de succès à votre média !

Propos recueillis par **Danielle Ngono**



Striving for excellence

Conseils d'entreprise

Nous concevons des stratégies réalistes et innovantes pour assurer la compétitivité et la performance de votre entreprise.

Douala - Cameroun, Bonamoussadi, immeuble elegance pressing
1er etage porte 102 | +237 650 487 480 | eac.rh16@gmail.com

Promouvoir et accompagner l'entrepreneuriat et les Investissements : Notre Engagement



Fondée en 2010 par des camerounais passionnés par les affaires - l'entrepreneuriat à partir de capitaux faibles en général, fort de la conviction que l'émigration constitue un levier fiable pour le développement économique, nous nous sommes donnés pour mission de promouvoir l'entrepreneuriat en particulier, les TPE et PME en général de la réalisation de leurs capitaux à leurs objectifs sociaux (générer des bénéfices pour les associés tout en se positionnant de manière pérenne sur le marché) à travers assistances multiformes et Conseils stratégiques.

Si nous voyons l'émigration comme un moyen fiable et honnête pour se réaliser un capital social, nous martelons que l'investissement de ce dernier au Cameroun est une clé pour le développement (social et personnel) d'où notre credo : Se réaliser ailleurs pour développer ici !

Enrôlés au RCCM en 2016, nous nous sommes donnés pour mission de promouvoir l'investissement (notamment des jeunes capitaux) en offrant assistances multiformes et Conseils stratégiques à travers des expertises plurielles, essentielles pour assurer performance et compétitivité.

Par conseils d'entreprises nous entendons : expertise juridique, fiscale, conseils et assistance en RH, en management ainsi que le suivi de vos investissements : nous allions expertise aigüe et connaissances pratiques des réalités de terrain dans chacun de ces domaines.

Notre expertise, loin de vous donner des explications, vous accompagne vers le succès sur le marché camerounais.

Expertise juridique et fiscale

Legal and Tax advisory

La légalité est importante en toute chose qui se veut officielle. Vos investissements et entreprises ont besoin de légalité pour s'affirmer. C'est en réalité votre légalité qui vous offre la liberté de vous déployer sur le marché.

Plus qu'un simple récit ou une simple reproduction du déjà existant (du copier-coller), le choix de la forme de votre entreprise, ses documents sociaux et sa politique fiscale sont tributaires de votre vision entrepreneuriale.

EAST ATLANTIC CONSULTING transcrit votre vision en statut juridiquement correct et lui offre son aisance fiscale. De la conception de vos statuts et contrats d'entreprises (contrats de sociétés) à votre aisance relationnelle avec l'administration, nos Conseils et notre assistance facilitent votre doing-business, vous permettant de vous consacrer aux questions opérationnelles.

Voulez-vous investir au Cameroun ? Êtes-vous attirés par un secteur dont la législation spécifique vous échappe ? Votre nationalité souligne-t-elle des préalables dans la matérialisation de votre ambition entrepreneuriale au Cameroun ? Des questions en fiscalité ? Vous êtes à la bonne adresse.



Conseils et assistance en RH

Recrutement, suivi et placement

Des questions liées au droit social (droit du travail et/ou contentieux du travail) aux questions liées à la productivité de votre entreprise (existante ou à créer), **EAST ATLANTIC CONSULTING** vous offre une expertise aguerrie et une assistance taillée sur mesure.

Nous vous accompagnons dans le recrutement des compétences qu'il vous faut. En participant à un processus déjà engagé en tant qu'entité neutre afin de vous apporter une analyse externe ou en nous occupant du processus de recrutement, nous vous garantissons une optimisation du résultat et un allègement qui rassure l'adéquation aux attentes.

Notre suivi des ressources humaines peut se décliner sous deux plans au moins : le suivi social (droits sociaux, politique RH...) et le suivi des performances (productivité des employés).

Vous voulez plus de liberté afin de vous concentrer sur votre vision tout en ayant des ressources humaines qui l'épouse ? Le placement de personnel semble plus adapté. Nous recrutons des personnes qualifiées qui seront à votre service sans être sous contrat avec vous ! Ainsi, vous aurez à votre disposition les compétences qu'il vous faut sans avoir à engager un gestionnaire des ressources humaines.



La gestion de votre entreprise

Vous aimez constituer une entreprise de biens ou de services ou l'avez déjà fait, des projets immobiliers ou des actifs à gérer ? East Atlantic Consulting vous supplét et vous apporte une gestion transparente dans l'esprit de votre vision et selon les règles les plus strictes découlant des réalités du terrain afin d'optimiser au mieux possible le rendement. Que vous soyez dans la zone rouge et envisagez en sortir ou que vous soyez en phase de décollage ou de stabilité et comptez consolider tout en restant compétitif, notre gestion vous rassure.

Aux commandes, l'application stricte de nos recommandations découlant du suivi et de l'analyse strictes de vos KPI et des réalités du marché vous assure le même résultat que notre gestion. Nos conseils sont stratégiques et appoints.



Le suivi de vos investissements

Surveillance de la gestion de vos investissements



Vous avez une équipe dirigeante et aimeriez-vous vous assurer de l'orthodoxie de leur gestion et/ou assurer un contrôle matériel et stratégique ? Nous le faisons pour vous et vous produisons des rapports avisés tout en associant nos conseils eu égards à votre vision et aux réalités du marché.

Ne vous laissez plus surprendre par les conséquences de décisions inappropriées prises sur vos investissements dont vous n'étiez pas avisés. Nous nous assurons de l'adéquation de chaque action et décision prise à votre vision et aux exigences de l'atteinte de vos objectifs sociaux.

CONTACT



**Douala, Bonamoussadi, Immeuble
élégance pressing 1er étage porte 102**



+237 650 487 480



eac.rh16@gmail.com

AGENDA

Des Événements

2025

THE AFRICA

BUSINESS INDEX

MAR
2025

- Ghana AI Summit and Awards – 27 mars, Accra, Ghana

AVR
2025

- Congrès international sur l'entrepreneuriat et les écosystèmes d'innovation en Afrique – 4 - 5 avril, Fès, Maroc
- GITEX AFRICA – 14 - 16 avril, Marrakech, Maroc
- Sommet du repreneuriat - Les 15 et 16 avril 2025, Montréal, Canada
- Salon international de l'alimentaire – 29 avril - 1er mai, Toronto, Canada

JUI
2025

- Rencontre des entrepreneurs francophones - Juin 2025, Congo-Brazzaville
- Afribat - Juin 2025, Cameroun

JLT
2025

- Rencontres municipales Canada-Afrique - Juillet 2025 Canada

SEP
2025

- Seamless Africa – 8 - 9 septembre, Johannesburg, Afrique du Sud
- SIFA 2025 – 30 septembre - 2 octobre, Paris, France

OCT
2025

- DigiMarCon South Africa – 6 - 7 octobre, Johannesburg, Afrique du Sud
- MWC Kigali – 21 - 23 octobre, Kigali, Rwanda
- Latitude59 Kenya – 23 - 24 octobre, Nairobi, Kenya

NOV
2025

- Salon international du café africain – 14 - 16 novembre, Montréal, Canada
- Salon du chocolat et de la Pâtisserie 20-23 NOVEMBRE 2025
GARE WINDSOR, MONTRÉAL



CONTACT

+237 6 97 66 51 36



VISITEZ NOTRE SITE WEB

<https://theafricabusinessindex.com/>

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

