

LE FINANCEMENT DES PME AFRICAINES

L'AFRIQUE
D'AUJOURD'HUI
& DE DEMAIN

JUNIOR FRITZ JACQUET, VIRTUOSE DE L'ART ORIGAMI

L'AFRIQUE, FUTUR MOTEUR DE LA FRANCOPHONIE ?

OCTOBRE - NOVEMBRE 2024

LES ENJEUX DE L'URANIUM AFRICAIN

Forbes

AFRIQUE

LE BUSINESS DE
LA CRÉATIVITÉ

ENTRE RÉAPPROPRIATION
CULTURELLE ET
QUÊTE DE RENTABILITÉ

TOP CEO

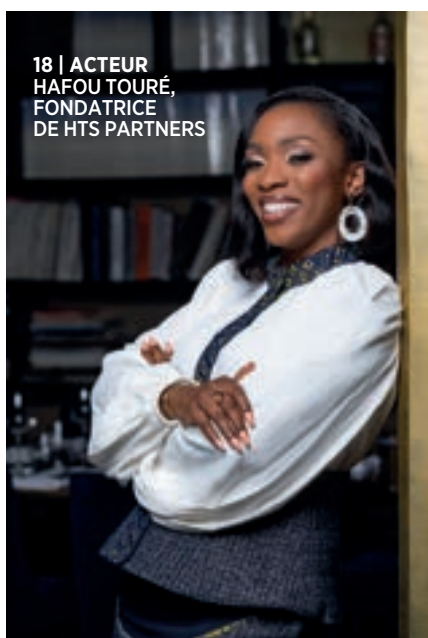
LES ENTREPRISES
LES HOMMES

AFRIQUE
Forbes

**BUSINESS DE
LA CRÉATIVITÉ**



10 | MATIÈRES PREMIÈRES
LES ENJEUX DE L'URANIUM AFRICAÎN



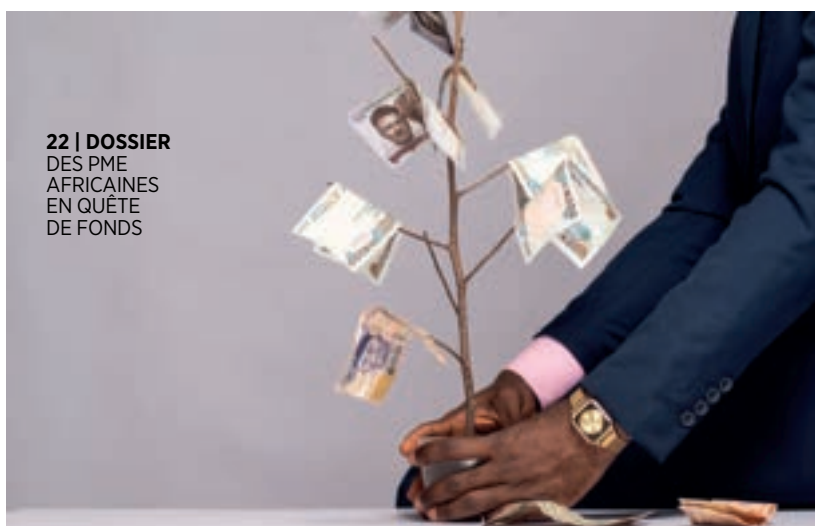
18 | ACTEUR
HAFOU TOURÉ,
FONDATRICE
DE HTS PARTNERS



14 | L'ESPOIR À SUIVRE
MATINA RAZAFIMAHEFA,
CRÉATRICE DE SAYNA



34 | INTERVIEW
SIDI OULD TAH, PRÉSIDENT
DE LA BADEA



22 | DOSSIER
DES PME
AFRICAINES
EN QUÊTE
DE FONDS

Forbes AFRIQUE

ÉDITORIAL

8 | FAITS ET COMMENTAIRES
PAR STEVE FORBES

ACTUALITÉ

10 | MATIÈRES PREMIÈRES
PAR RAPHAËL ROSSIGNOL
Les enjeux de l'uranium africain

14 | L'ESPOIR À SUIVRE
PAR HARLEY MCKENSON-KENGUÉLÉWA
Matina Razafimahefa,
créatrice de Sayna
Des ambitions « plein la Tech »

16 | PROSPECTIVE
PAR SZYMON JAGIELLO
Sommet 2024 de la Francophonie
(4 et 5 octobre, Villers-Cotterêts)
L'Afrique, futur moteur de l'espace
économique francophone ?

18 | ACTEUR
PAR HARLEY MCKENSON-KENGUÉLÉWA
Hafou Touré, fondatrice du cabinet
de conseil HTS Partners
Militante d'une finance durable
et inclusive

DOSSIER

22 | FINANCEMENT DES PME
COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL
AVEC MARIE-FRANCE RÉVEILLARD, KOUZA KIÉNOU,
KOKOU GAMADO

24 | Les PME africaines à la recherche
des fonds perdus...

26 | Les champions des levées de fonds

30 | En Afrique subsaharienne,
les PME face au défi du financement

34 | Interview : Sidi Ould Tah,
Président de la Banque arabe
pour le développement économique
en Afrique (BADEA)

36 | Interview : Khady Koné-Dicoh,
Associée Senior en charge
de l'Afrique de l'Ouest et australe
chez Amethis

Forbes

AFRIQUE

EN COUVERTURE

38 | TOP CEO

COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL
ET JÉRÉMIE SUCHARD

40 | Forbes Global 2000

Les champions du capitalisme africain

44 | Powerlist

Les grands dirigeants
d'entreprises d'Afrique francophone

BRANDVOICE

64 | ÉMILE GNAGRA, SDMA

L'ex-banquier devenu expert
de la logistique maritime

DOSSIER

66 | BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ

COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL

AVEC MARIE-FRANCE RÉVEILLARD, GOUDET ABALÉ,
CHRISTIAN MISSIA DIO, SZYMON JAGIELLO

68 | Industries créatives en Afrique

Entre réappropriation culturelle
et quête de rentabilité

70 | Mode africaine

Un levier économique et culturel
en expansion

78 | Le pari d'une transformation globale

84 | L'offensive africaine
sur le marché mondial
des industries créatives

88 | Business du rire

Une affaire à prendre au sérieux

90 | Incubateurs ICC
Des acteurs incontournables

LA VIE FORBES

92 | PORTRAIT

PAR RICARDO VITA

Junior Fritz Jacquet

L'artiste qui plie les règles de l'origami

96 | ÉVASION

PAR ANNA DJIGO-KOFFI

Wild Hill, escapade de luxe
au cœur du Masaï Mara

Illustrations couvertures : Jazzeup avec AI

38 | TOP CEO
LES ENTREPRISES
LES HOMMES66 | DOSSIER
BUSINESS
DE LA CRÉATIVITÉ92 | PORTRAIT
JUNIOR FRITZ
JACQUET,
L'ARTISTE
QUI PLIE LES
RÈGLES DE
L'ORIGAMI96 | ÉVASION
WILD HILL,
ESCAPADE
DE LUXE
AU CŒUR DU
MASAÏ MARA

The logo for GITEX Africa Morocco. It features the word "GITEX" in large, stylized letters with various patterns and colors (green, yellow, blue, black). Below it, the word "AFRICA" is in black capital letters, and "Morocco" is in a red, cursive script.

#ADD
عالم التنمية الرقمية
+0966371188444
Digital Development Agency


KAOUN
 INTERNATIONAL

14 - 16 APR 2025 · MARRAKECH

AFRICA'S LARGEST TECH & STARTUP SHOW



- **Ai Everything**
AI x Cloud x IoT x Data
- **Cybersecurity**
- **Consumer Tech**
- **Digital Cities**
- **Future Banking & Finance**
- **Healthtech 5.0**
- **Telecoms & Connectivity**
- **North Star Africa**

- **GITEX IMPACT**
Sustainability
Climate Tech
Agritech
- **Data Centres**
- **E-Mobility**



UNLOCK AFRICA'S
DIGITAL FUTURE
AT GITEX AFRICA
14 - 16 APR 2025
MARRAKECH,
MOROCCO

REGISTER NOW

gitexafrica.com

UNIVERSE OF EVENTS



4-6 FEB 2025



14-16 APR 2025



23-25 APR 2025



21-23 MAY 2025



SEP 2025



13-17 OCT 2025

Forbes

AFRIQUE

OCTOBRE - NOVEMBRE 2024 | NUMÉRO 081

ÉDITÉ PAR F. AFRIQUE MEDIA SAS

18, avenue Franklin D. Roosevelt 75008 Paris

PRÉSIDENT FONDATEUR, DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Lucien Ebata

ASSOCIÉ UNIQUE

F. Afrique Medias Holding SA

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Lucien Ebata, Sylvain Lekaka

CONCEPTION, PRODUCTION ET RÉALISATION

Directrice des opérations | Mathilde Lafarge

ONYX INFINITY

111, avenue Victor Hugo 75784 Paris Cedex 16

COORDINATION DE LA RÉDACTION

Élodie Vermeil

SECRÉTARIAT DE RÉDACTION

Isabelle Lallouët

DIRECTION ARTISTIQUE ET MAQUETTE

Jazzeup

COLLABORATEURS DU PRÉSENT NUMÉRO

Goudet Abalé, Dounia Ben Mohamed,
Anna Djigo-Koffi, Kokou Gamado, Szymon Jagiello,
Kouza Kiénou, Harley McKenson-Kenguéléwa,
Christian Missia Dio, Patrick Ndungidi,
Marie-France Réveillard, Raphaël Rossignol,
Jérémie Suchard, Ricardo Vita

CONTACTS

Secrétariat | +33 1 82 88 18 33

Site internet | www.forbesafrique.com

Contact | contact@forbesafrique.com

Administration | administration@forbesafrique.com

Service commercial & publicitaire

advertising@forbesafrique.com

Direction des opérations, communication & partenariats

m.lafarge@forbesafrique.com

Coordination de la rédaction

e.vermeil@forbesafrique.com

Secrétariat de rédaction

redaction@forbesafrique.com

IMPRIMEUR

LÉONCE DEPREZ

ZAC Artoipôle 2, 962 allée de Belgique
62128 Wancour

FORBES GLOBAL MEDIA HOLDINGS INC.

PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

ET RÉDACTEUR EN CHEF

Steve Forbes

PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

Michael Federle

DIRECTEUR DU CONTENU

Randall Lane

DIRECTRICE DU DESIGN

Alicia Hallett-Chan

DIRECTRICE ÉDITORIALE

DES ÉDITIONS INTERNATIONALES

Katya Soldak

PRÉSIDENT, LICENCES & PARTENARIATS

Peter Hung

VICE-PRÉSIDENT, LICENCES & PARTENARIATS

Matthew Muszala

RESPONSABLE JURIDIQUE

MariaRosa Cartolano

VICE-PRÉSIDENT & ASSISTANT

RESPONSABLE JURIDIQUE

Nikki Koval

FONDÉ EN 1917

B .C Forbes, Rédacteur en Chef (1917-1954)

Malcolm S. Forbes, Rédacteur en Chef (1954-1990)

James W. Michaels, Éditeur (1961-1999)

William Baldwin, Éditeur (1999-2010)

Copyright © 2024 Forbes Media LLC.

Tous droits réservés.

Le titre est protégé par une marque déposée auprès de l'U.S.

Patent & Trademark Office.

FORBES AFRIQUE est publié sous accord

de licence avec FORBES MEDIA LLC.

Forbes Afrique est publié par F. Afrique Media SAS,
18, avenue Franklin-Roosevelt 75008 Paris, France, sous accord
de licence avec Forbes Media LLC,

60 Fifth Avenue, New York, 10011, États-Unis d'Amérique.

N° ISSN : 2262-1547.

Prix de vente au numéro en France métropolitaine : 9,90 € TTC.

Forbes
BRANDVOICE

Les articles BrandVoice® et Story Telling publiés
dans le magazine Forbes sont rédigés en collaboration
avec des partenaires commerciaux. Les opinions exprimées
ainsi que les illustrations utilisées dans les BrandVoice®.
n'engagent que les partenaires.

AFRICA SME
CHAMPIONS FORUM
UNLOCKING THE POTENTIAL OF AFRICA'S BUSINESS



AFRICA SME
CHAMPIONS FORUM
UNLOCKING THE POTENTIAL OF AFRICA'S SMEs



100
TOP AFRICA
SME

L'ÉMERGENCE DES GÉANTS INDUSTRIELS



09 & 10
Octobre, 2024



Abidjan, Côte d'Ivoire
Noom Hotel

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT !

www.africa-smechampions.com/fr/inscription/

EMPOWERED BY

AFRIC  EARCH

CO-HOST



BADEA
Arab Bank
for Economic
Development
in Africa



UNE GRANDE GUERRE AU MOYEN-ORIENT EST INÉVITABLE

PAR STEVE FORBES

Une grande guerre se prépare entre Israël, le Hezbollah et l'Iran. L'affrontement est inévitable, car les mollahs meurtriers de Téhéran ne reculeront pas devant leur objectif d'isoler et de détruire l'État juif.

Un tel conflit pourrait rapidement éclater et impliquer les États-Unis et la Russie. Il pourrait inciter la Chine à prendre des mesures encore plus agressives, ce qui pourrait bien déclencher une confrontation entre Washington et Pékin. La seule question qui subsiste est celle du moment de l'explosion. Elle pourrait survenir rapidement ou être retardée dans le temps.

FORCER UN ACCORD

Le point d'ignition sera la frontière entre le nord d'Israël et le sud du Liban. Depuis le 7 octobre, le Hezbollah, le grand tentacule meurtrier de l'Iran dans cette région, lance des missiles et des drones en direction d'Israël. Quelque 80 000 résidents israéliens ont dû être évacués, une situation intolérable pour un État souverain. Israël ne peut pas permettre à une organisation terroriste de

l'obliger à abandonner des pans entiers de son territoire.

L'objectif de l'Iran est de forcer un accord : le Hezbollah se retirerait et cesserait de tirer des roquettes en échange d'un cessez-le-feu à Gaza. Cela laisserait le Hamas non seulement intact, mais aussi en mesure d'exercer à terme son pouvoir sur Gaza, puis sur la Cisjordanie.

Jérusalem ne pourrait jamais signer un tel accord. Il sonnerait le glas de l'État juif à long terme, indiquant qu'Israël n'a pas la volonté de contrôler ou de détruire ses ennemis mortels. C'est pourquoi une guerre plus importante se prépare.

Les combattants du Hezbollah sont plus nombreux et probablement plus compétents que ceux du Hamas et possèdent 150 000 missiles de différentes sortes. L'élimination du Hezbollah serait coûteuse. Certains de ses drones et de ses roquettes

passeraient à travers le Dôme de fer israélien et atteindraient des zones urbaines peuplées. En outre, l'Iran ne resterait pas inactif ; il lancerait ses propres missiles sur Israël. Et il serait tenté de franchir les dernières étapes de la fabrication d'un engin nucléaire.

DE SOMBRES PERSPECTIVES

Israël a-t-il les moyens de détruire ou de paralyser considérablement les installations nucléaires iraniennes ? Au fil des ans, elles ont été renforcées sous terre et dispersées dans tout le pays. Israël aurait besoin de l'aide des États-Unis pour lutter contre le Hezbollah et l'Iran, sans parler des restes du Hamas. Mais l'accorderions-nous ?

Le fait qu'une telle question puisse être posée reconforte les mollahs dans l'idée qu'un Washington timoré essaierait d'empêcher Israël de mener une campagne musclée contre le Hezbollah. Face à des perspectives aussi sombres, Israël pourrait bien estimer qu'il doit de toute façon se lancer dans une grande guerre.

Et les guerres ne vont jamais dans les directions prévues. 

« ISRAËL POURRAIT BIEN ESTIMER QU'IL DOIT DE TOUTE FAÇON SE LANCER DANS UNE GRANDE GUERRE »

TV5
MONDE
PLUS

La plateforme francophone
mondiale 100% gratuite

CINÉMA, SÉRIES, DOCUMENTAIRES...

**VOICI LE SECRET DES GENS
QUI CONNAISSENT DES SÉRIES
QUE VOUS N'AVEZ JAMAIS VUES**



**+ de 6 000 heures
de programmes en français**



tv5mondeplus.com

Partout. Tout le temps. Gratuitement.



ACTUALITÉ

MATIÈRES PREMIÈRES

LES ENJEUX DE L'URANIUM AFRICAIN

Bien que dotée de ressources uranifères importantes, l'Afrique accuse un retard considérable dans le développement de l'énergie nucléaire. Confrontés à des besoins énergétiques colossaux, plusieurs pays manifestent cependant, souvent sous l'influence de la Russie, un intérêt croissant pour le nucléaire civil. Mais pour tirer véritablement parti de leurs ressources, il leur faudra contourner un ensemble de défis financiers, techniques, diplomatiques et logistiques.

PAR RAPHAËL ROSSIGNOL

«Selon la Société française d'énergie nucléaire (SFEN), l'Afrique pourrait faire face à une demande électrique de 1200 TWh en 2030»

L'Afrique s'affirme comme un acteur de plus en plus important dans la production mondiale d'uranium, avec plusieurs pays occupant des positions clés. En 2022, la Namibie s'est hissée au 3^e rang mondial, avec 11 % de la production globale, suivie du Niger (4 %) et de l'Afrique du Sud (0,4 %). Toutefois, cette production reste modeste comparée à celle des géants du secteur. En 2022, la production combinée de ces trois pays ne dépasse que de 482 tonnes celle du Canada et ne représente que 37 % de la production kazakhe.

D'autres nations africaines possèdent des ressources uranifères significatives, bien que leur exploitation à grande échelle n'ait pas encore débuté. Au Botswana, le projet Letlhakane porté par A-Cap Energy (acquis par le groupe australien Lotus Resources) se prépare, et ambitionne une production annuelle de 1150 tonnes d'uranium. La Tanzanie, l'Algérie, le Malawi et la Zambie disposent également de gisements prometteurs.

En République centrafricaine, le site de Bakouma, initialement développé par Areva, reste en attente malgré des ressources importantes. En Tanzanie, le projet Mkuju River de Uranium One – une société minière canadienne rachetée en 2013 par le géant public du nucléaire russe Rosatom – est en stand-by, prêt à démarrer dès que les conditions de marché seront favorables.

L'Algérie a relancé l'intérêt pour son gisement de Tahaggart, tandis qu'au Malawi, le site de Kayelekera, désormais contrôlé par Lotus Resources, attend des conditions de marché plus propices. En Zambie, le projet Mutanga du groupe canadien GoviEx Uranium est prêt à avancer vers la production dès que les prix de l'uranium le permettront.

Les principaux partenaires pour l'exploitation de l'uranium africain sont des entreprises internationales comme Orano (ex-Areva), Uranium One, ainsi que des sociétés minières australiennes et canadiennes. Des groupes chinois manifestent également un intérêt croissant pour ces ressources, comme l'illustre l'accord entre Aura Energy et Guangdong Power Engineering Co Ltd en Mauritanie.

LES SOUS-CAPACITÉS NUCLÉAIRES EN AFRIQUE

Mais en dépit de ses ressources en uranium, l'Afrique accuse un retard considérable dans le développement de l'énergie nucléaire. Actuellement, seule l'Afrique du Sud exploite deux réacteurs à Koeberg, construits en 1984 par Areva et opérés aujourd'hui par Eskom.

Pourtant, les besoins énergétiques du continent sont colossaux. Selon la Société française d'énergie nucléaire (SFEN), il pourrait faire face à une demande électrique de 1200 TWh en 2030. Dans ce contexte, le nucléaire est perçu par certains pays comme une solution potentielle, mais les obstacles à surmonter sont nombreux.

Edgar Blaustein, économiste au sein de l'association scientifique française Global Chance, relève une contrainte majeure : « Une centrale de 1 GW ne peut s'insérer que dans un réseau d'au moins 10 GW, de préférence 20 GW pour équilibrer le réseau. Sinon, une panne serait rédhibitoire ». Or, la plupart des réseaux électriques africains ne sont pas dimensionnés pour accueillir de telles installations.

De son côté, Mycle Schneider, analyste indépendant spécialiste du nucléaire, met en perspective l'ampleur du défi : « La consommation électrique de l'intégralité du continent africain, Algérie, Maroc,

«En fournissant des technologies nucléaires à des pays en développement, la Russie cherche à créer des alliances à long terme, renforçant son influence géopolitique en Afrique face à d'autres puissances mondiales»

Égypte et Afrique du Sud compris, est égale à deux fois celle de la France».

Le financement constitue un autre obstacle majeur. Lova Rinel, chercheuse associée à la Fondation pour la recherche stratégique (FRS), estime le coût primaire d'une centrale nucléaire à 30 milliards d'euros, une somme colossale pour la plupart des économies africaines. À titre de comparaison, le PIB du Rwanda s'élevait à 11,07 milliards de dollars (10,2 milliards d'euros) en 2021, tandis que ceux du Burkina Faso et du Mali atteignaient respectivement 19,74 et 19,14 milliards de dollars (18,1 et 17,6 milliards d'euros).

La formation du personnel qualifié représente un défi supplémentaire. Emmanuelle Galichet, maîtresse de conférences au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM), souligne : «Il faut 1 400 ouvriers qualifiés pour construire une centrale. Sauf qu'il n'y en a pas un seul au Burkina Faso et qu'il faut compter vingt ans pour en former».

NOUVEAUX PARTENARIATS ET ENJEUX GÉOPOLITIQUES

Malgré ces défis, plusieurs pays africains manifestent un intérêt croissant pour le nucléaire civil, souvent sous l'influence de la Russie. En 2023, l'Égypte a entamé la construction de sa première centrale nucléaire à El Dabaa ; un projet de 4 800 MW mené par Rosatom et financé par un prêt russe de 25 milliards de dollars (23 milliards d'euros).

En octobre 2023, le Mali et le Burkina Faso ont signé des accords avec Rosatom. Le Ghana aspire à devenir le « hub africain de l'énergie nucléaire », selon Samuel Boakye Dampare, directeur général de la Ghana

Atomic Energy Commission. Et l'Ouganda a annoncé son intention d'installer au moins 1 000 MW de capacité nucléaire d'ici 2031.

En fournissant des technologies nucléaires à des pays en développement, la Russie cherche à créer des alliances à long terme, renforçant son influence géopolitique en Afrique face à d'autres puissances mondiales. La collaboration dans le domaine nucléaire offre également à ce pays un accès potentiel à des ressources minérales stratégiques – notamment l'uranium, essentiel à son industrie énergétique –, en même temps qu'un moyen de pression sur la filière européenne et française en particulier, qui doit trouver de nouveaux fournisseurs plus lointains. En juin dernier, le retrait à Orano du permis d'exploitation de la mine d'Imouraren au Niger, présentée par le groupe français comme « la mine du siècle », semble d'ailleurs confirmer le succès de cette stratégie.

La Russie dispose donc avec Rosatom de deux atouts majeurs : un « package » nucléaire complet, et un financement des projets à quasiment 100 % par l'État russe. Cette approche lui permet de créer des liens durables avec les pays africains et potentiellement d'accéder à leurs ressources en uranium.

Mykle Schneider tempère néanmoins : « La plupart des accords qui ont été signés sont des accords de coopération. Beaucoup n'ont aucune suite ». Il rappelle que ce n'est pas la première fois que des pays africains s'intéressent au nucléaire, citant l'exemple du Maroc, dont le premier projet de dessalement nucléaire remonte aux années 1980.

RISQUES DE PROLIFÉRATION

L'intérêt pour le nucléaire civil sur le continent africain soulève par ailleurs des inquiétudes concernant la prolifération nucléaire. En effet, certains pays pourraient voir dans ces programmes une opportunité de développer des capacités militaires. Edgar Blaustein explique : « Certains de ces pays africains – comme ailleurs la Pologne, l'Iran ou l'Arabie saoudite – ont déjà une arme nucléaire ou des ennemis dotés de l'arme nucléaire. L'Égypte est dans cette situation, avec un voisin équipé de l'arme atomique, Israël, contre qui elle a déjà été en guerre à deux reprises ».





«Téhéran négocierait l'acquisition de 300 tonnes d'uranium d'une valeur totale d'environ 56 millions de dollars avec la junte militaire nigérienne»

Un cas particulièrement préoccupant concerne les négociations entre l'Iran et le Niger. Des sources citées par le site Africa Intelligence rapportent que Téhéran négocierait l'acquisition de 300 tonnes d'uranium d'une valeur totale d'environ 56 millions de dollars (51,6 millions d'euros) avec la junte militaire nigérienne. En échange, l'Iran s'engagerait à fournir des groupes électrogènes de grande capacité à Niamey pour combler le déficit énergétique du pays, ce qui crée des tensions entre Niamey (qui dément) et les États-Unis.

Pour les pays africains, le défi consiste donc à naviguer entre ces intérêts

divergents, tout en cherchant à répondre à leurs besoins énergétiques croissants. Cependant, les obstacles au développement de l'industrie nucléaire en Afrique même restent considérables. Outre les défis financiers et techniques, la gestion des déchets radioactifs et l'approvisionnement en combustible nucléaire posent également des problèmes logistiques majeurs pour de nombreux pays africains.

L'avenir de l'uranium africain dépendra de la capacité des pays du continent à surmonter ces obstacles et à tirer parti de leurs ressources de manière durable et responsable. 

MATINA RAZAFIMAHEFA

Des ambitions « plein la Tech »

Résolument engagée pour une éducation inclusive, cette jeune Franco-Malgache ouvre de nouvelles voies aux talents africains avec Sayna, plateforme d'apprentissage qui permet d'acquérir des compétences numériques essentielles. Utiliser l'informatique pour lutter contre la précarité, telle est l'ambition de cette entrepreneuse présente depuis 2022 dans notre classement *30 Under 30*.

PAR HARLEY MCKENSON-KENGUELÉWA

Sayna, la plateforme créée par Matina Razafimahefa, n'est pas seulement une école digitale enseignant l'informatique grâce à une méthode ludique, à la fois collective et personnalisée, adaptée aux modes de consommation africains. Sayna est plus que cela : elle donne la possibilité à ses apprenants d'accéder à des opportunités de travail offertes par des entreprises du monde entier. Une fois leurs modules de compétences validés, les codeurs inscrits sur la plateforme peuvent en effet réaliser, pour des sociétés situées hors du continent, des micro-tâches informatiques rémunérées : développement de sites web, digitalisation de processus internes, développement ou configuration de solutions CRM (systèmes de gestion de la relation client), etc. « Adaptées à leurs

compétences, ces activités les aident à mettre en pratique leurs acquis et à se préparer efficacement au marché du travail. Car je suis convaincue que l'éducation et l'insertion professionnelle sont aujourd'hui indissociables », souligne la jeune dirigeante, qui revendique une communauté de 1 000 travailleurs.

LA FIBRE ÉDUCATIVE CHEVILLÉE AU CORPS

Née il y a 26 ans à Abidjan en Côte d'Ivoire, cette fille d'un médecin et d'une consultante en informatique a grandi à Antananarivo, la capitale de Madagascar. À l'âge de 11 ans, elle rejoint la France avec sa famille et intègre un programme sport-études (elle pratique le tennis) à Nantes. Très vite, alors qu'elle est seulement lycéenne – et très brillante élève –, lui vient l'idée de créer une école numérique

accessible à tous. Son but ultime : changer la vie des jeunes Malgaches, voire des jeunes Africains en général, grâce au codage. Elle qui a vu de près, sur la Grande île, la situation de nombreux enfants privés d'éducation, souhaite changer les choses. Elle s'inspire en partie de l'exemple de sa mère, qui a fondé à Madagascar un centre de formation en informatique, entre 2000 et 2004. Une fois son baccalauréat en poche, Matina s'inscrit en sciences politiques à la Sorbonne. Mais au cours de sa deuxième année de faculté, elle décide d'abandonner ses études pour se consacrer à son projet, avec le soutien de sa mère.

INCUBATION À STATION F

Lancée fin 2017 grâce à une campagne de financement participatif qui lui a permis de récolter 5 000 euros, en complément d'une aide financière familiale, la société reçoit deux ans plus tard une dotation de 15 000 dollars (environ 13 900 euros) issue du concours Anzisha Prize, ainsi qu'un financement de 100 000 dollars (92 900 euros) du fonds Investisseurs & Partenaires. Viendront ensuite 600 000 dollars (557 000 euros) apportés par Orange Ventures, Launch Africa Ventures et le Malagasy Investment Club (MAIC). « Sayna s'est construite petit à petit au fil de six années de travail acharné », souligne Matina, aujourd'hui épaulée par Adam Haciane, directeur des opérations : « Nous avons consacré beaucoup de temps à élaborer notre produit, à comprendre les besoins des apprenants, des entreprises à la recherche de compétences numériques, ainsi que des recruteurs. Bien que nous ne soyons pas encore rentables, nous sommes résolument engagés sur la voie de la rentabilité ».



Avec un chiffre d'affaires de 300 000 euros en 2023 (contre 14 500 euros en 2018), l'entreprise, qui emploie 15 salariés, travaille aujourd'hui sur un projet de mutualisation de ses pôles (RH, finance, production), tout en élaborant un partenariat avec Orange Digital Center Madagascar, en vue d'organiser des formations en présentiel et des événements dans les provinces malgaches.

Des tempêtes ? Matina en a traversées, notamment au lancement, lorsque le modèle économique reposait sur un pourcentage prélevé sur la rémunération des élèves une fois ceux-ci placés en entreprise. Cette période de rodage a également été ponctuée de doutes ; et c'est d'ailleurs cet exercice d'autocritique qui l'a conduite à faire incuber Sayna d'avril 2021 à janvier 2023 au sein du campus de startups Station F

(HEC Paris). Cette démarche lui a permis d'accéder à un réseau d'experts pour consolider le développement de l'entreprise.

Aujourd'hui, avec Sayna, un apprenant peut accéder à une formation de base pour 9,90 euros par mois. Quant aux projets informatiques commandés sur la plateforme, leur montant varie de 5 000 à 100 000 euros. « Nous découpons les projets IT en "sprints", ensuite en fonctionnalités, puis en tâches. Le tarif pour chaque tâche varie entre 2 et 50 euros. Ainsi, un travailleur peut gagner jusqu'à 1 200 euros par mois, en fonction du nombre et de la complexité des tâches accomplies », explique Matina. Une aubaine pour les travailleurs indépendants, surtout quand on sait que le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) à Madagascar ne dépasse pas 50 euros.

UNE REDISTRIBUTION ÉQUITABLE DU TRAVAIL

« Je crois fermement que la technologie doit être utilisée pour une meilleure redistribution des richesses »

Interrogée sur le fait que Sayna pourrait être considéré par certains comme un Uber des talents du numérique, Matina répond sans ambages : « Sayna redistribue le travail de manière plus équitable, contrairement à beaucoup d'entreprises du secteur qui s'accaparent plus de 50 % de marge. Cela ne se produira jamais chez nous. Notre modèle apporte un changement concret ». Elle poursuit : « Il est vrai que j'ai un côté à peu révolutionnaire. J'aime nager à contre-courant [...]. Mais je crois fermement que la technologie doit être utilisée pour le bien. Elle doit servir à une meilleure répartition des ressources, une meilleure redistribution des richesses, pour que chacun ait un accès équitable à l'emploi. Sayna tient à faire une priorité de cette noble mission ». 

Retrouvez l'intégralité de cet article sur **forbesafrique.com**

L'Afrique, futur moteur de l'espace économique francophone ?

Grâce à une perspective de croissance encourageante et à un indéniable dynamisme démographique, les acteurs africains disposent d'atouts susceptibles de bénéficier à l'espace économique francophone. Cependant, l'activisme d'autres blocs pourrait potentiellement changer la donne. Éléments d'explication, en marge du 19^e Sommet de la Francophonie, tenu les 4 et 5 octobre à Villers-Cotterêts en France.

PAR SZYMON JAGIELLO

A l'échelle internationale, l'espace francophone semble présenter de beaux arguments économiques. Selon l'Organisation internationale de la francophonie (OIF), « *il représente 14 % de la population mondiale, 14 % des réserves mondiales de ressources énergétiques et minières, 16 % du produit intérieur brut (PIB) mondial et 20 % du commerce mondial des marchandises* ».

Une zone où les pays du continent connaissent des croissances importantes, à l'image du Bénin (+ 6,4 %), de la Côte d'Ivoire (+ 6,8 %) et du Sénégal (+ 8,2 %), selon les estimations pour l'année 2024 de la Banque africaine de développement (BAD). Et pour cause : bon nombre de chaînes de valeur comme le cacao, le café, la noix de cajou et le coton y sont présentes.

À y regarder de plus près, on constate cependant que d'autres zones existantes connaissent un développement tel qu'il peut susciter des doutes sur la capacité de la zone francophone à peser réellement sur l'échiquier économique mondial à venir.

LE COMMONWEALTH ET LES BRICS+

Créée en 1949, la communauté du Commonwealth réunit 54 pays, soit 2,5 milliards de personnes (dont 60 % ont moins de 30 ans), ce qui représente un tiers de la population mondiale. Son PIB devrait atteindre 19,5 milliards de dollars (17,6 milliards d'euros) en 2027, soit un quasi-doublement en dix ans. Une progression notable qui a convaincu le Gabon et le Togo – pays

membres de la Francophonie – de rejoindre ce groupe où les coûts bilatéraux pour les partenaires commerciaux sont en moyenne 19 % moins élevés qu'entre ceux des pays non membres. Un argument financier qui incite donc ces États ouest-africains, en recherche constante de partenaires, à rejoindre cette grande famille. Des chiffres qui restent tout de même en deçà de ceux présentés par les pays que l'on nomme aujourd'hui les BRICS+.

« L'espace francophone représente 14 % de la population mondiale »

Composée à l'origine du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine, puis de l'Afrique du Sud en 2011, la communauté des BRICS (devenus BRICS+) a accueilli en 2024 l'Arabie saoudite, l'Égypte, l'Éthiopie, les Émirats arabes unis et l'Iran, avec l'ambition de se présenter comme un contre-pouvoir aux puissances économiques occidentales dominantes. Son ouverture vers les cinq pays précités conforte son poids économique et démographique. Ainsi,

indique la Banque de France, « *ils représentent près de la moitié de la population mondiale (46 %), contre un peu moins de 10 % pour les pays du Groupe des Sept [G7 : États-Unis, Canada, Japon, Royaume-Uni, Allemagne, France et Italie, NDLR] et plus du tiers du PIB mondial [35,6 % en 2022, NDLR], dépassant de loin celui du G7* ».

Par ailleurs, souligne l'institution financière, « *l'écart entre BRICS+ et G7 est appelé à augmenter, en raison du dynamisme économique des pays émergents : selon les prévisions du Fonds monétaire international, les BRICS+ représenteraient 37,6 % du PIB mondial en PPA [PIB par habitant, NDLR] en 2027, contre seulement 28,2 % pour le G7, ce avec à la clé une augmentation*

substantielle, selon les cas, du poids du groupe dans les exportations de matières premières énergétiques (gaz, pétrole brut et raffiné) ». De quoi faire pâlir bon nombre d'acteurs financiers.

EN 2050, PLUS DE 70 % DES FRANCOPHONES SERONT AFRICAINS

Pourtant, malgré cette prépondérance, l'étude pointe que « si les pays des BRICS+ comptent pour environ 25 % des exportations mondiales, seuls 15 % de leurs exportations sont destinés à d'autres pays membres des BRICS+. Le commerce entre les pays des BRICS+ représente seulement 3,7 % du commerce mondial en 2021 [contre 2,9 % en 2012, NDLR], dont 3,2 points de pourcentage pour le groupe initial des BRICS ». Cette intégration commerciale relativement faible, qui représente le tendon d'Achille de cette communauté, pourrait représenter un frein auprès d'autres partenaires, comme cela a été le cas pour l'Argentine qui, au dernier moment, a fait volte-face en renonçant à la rejoindre.

Autre point négatif, la population du poids lourd de ce groupe, la Chine (52 % du PIB des BRICS+), diminuera fortement à l'avenir et pourrait ainsi n'atteindre que « 587 millions d'habitants en 2100 », soit moins de la moitié qu'aujourd'hui, selon les projections les plus pessimistes. Idem du côté de la Russie qui vit un déclin démographique, contrairement à de nombreux pays de la zone francophone, principalement situés en Afrique.

Selon l'Observatoire démographique et statistique de l'espace francophone (ODSEF) de Laval (Canada), « plus

« Si les pays des BRICS+ comptent pour environ 25 % des exportations mondiales, seuls 15 % de leurs exportations sont destinés à d'autres pays membres des BRICS+ »

de 70 % des francophones seront africains en 2050 et 90 % d'entre eux âgés de 15 à 29 ans ». En République démocratique du Congo (RDC), par exemple, la population « pourrait plus que doubler d'ici 2050 », passant de plus de 102 millions d'habitants à plus de 217 millions, ce qui en ferait le deuxième pays le plus peuplé en Afrique juste derrière le Nigéria. Un atout démographique accompagné d'une certaine vigueur économique à l'instar du Maroc, dont la croissance en 2025 devrait avoisiner 3,7 %, surpassant ainsi la moyenne mondiale. Un contexte qui inspire certains à rêver d'une Afrique comme futur moteur de la progression économique de la zone francophone. À condition toutefois de relever quelques challenges.

Ainsi, mentionne une étude du Conseil économique, sociétal et environnemental (CESE) de juin 2024, « si les atouts sont nombreux, les défis à relever demeurent cependant importants, comme la concurrence avec d'autres langues, et l'attrait pour le Commonwealth. De plus, l'espace francophone est morcelé et fait face à des situations économiques, sociales, environnementales et politiques très diverses et à une situation géopolitique actuelle complexe pour la Francophonie, notamment en Afrique ». Autant de questions qui devront être impérativement abordées lors du prochain Sommet de la Francophonie. À défaut de quoi, on continuera de constater « un faible taux d'ouverture commerciale de seulement 6,1 % entre les pays francophones de l'Afrique », conclut une analyse de l'Observatoire de la francophonie économique (OFE). 

Plus léger que l'air.

Hautes performances, haute portabilité.

HP Dragonfly Series

Découvrez la gamme HP Dragonfly, disponible chez les revendeurs de Mitsumi Distribution.

- Les ordinateurs portables HP Dragonfly offrent des solutions puissantes, sûres et intuitives pour les charges de travail exigeantes, faciles à emporter partout, ils sont spécialement pensés pour l'entreprise.
- Établissez des liens authentiques sur HP Dragonfly grâce aux fonctionnalités audio et vidéo de HP Presence et à la protection HP Wolf Security, le tout dans un poids plume dès moins de 1 kg.



MITSUMI
Distribution

marketing@mitsumidistribution.com
www.mitsumidistribution.com



HAFOU TOURÉ

(HTS PARTNERS)

Militante d'une finance durable et inclusive

Formée à Wharton et à Harvard aux États-Unis, la fondatrice et dirigeante du cabinet de conseil HTS Partners a fait le choix de mettre son expertise en finance internationale au service de l'Afrique. Depuis son retour en Côte d'Ivoire en 2018, elle multiplie les initiatives pour créer le lien entre les entrepreneurs du continent, notamment les femmes, et des investisseurs du monde entier.

PAR HARLEY MCKENSON-KENGUÉLÉWA

Le 5 août 2022 à Abidjan, Hafou Touré était élevée au rang de Chevalier de l'ordre national de Côte d'Ivoire. À l'annonce de cette distinction, la fondatrice du cabinet de conseil HTS Partners raconte avoir été très honorée, mais également surprise : « *Je me demandais surtout : "pourquoi moi ?"* ». Estimant qu'elle n'a « *rien accompli d'exceptionnel* », elle ajoute, en évoquant ses collaborations régulières avec l'État ivoirien : « *Ce qui est certain en revanche, c'est que dès l'instant où j'ai choisi de me consacrer à l'administration ivoirienne, j'y ai investi toute mon énergie* ».

DE BABI À BIG APPLE

Née à Abidjan dans une fratrie de quatre enfants, Hafou Touré a construit son parcours professionnel au mérite. Adolescente, elle n'imaginait pourtant pas devenir un jour une actrice « proactive » du développement de son pays. À vrai dire, elle se voyait plutôt journaliste. « *J'étais très curieuse de nature. Je posais beaucoup de*

questions », s'amuse la jeune femme. Dès la 6^e, elle rejoint le lycée Sainte-Marie de Cocody, où rigueur et discipline se révèlent des leitmotivs constants qui ne la quitteront plus.

Alors qu'elle est en classe de première, cette fille d'un professeur de physique et d'une économiste quitte la Côte d'Ivoire pour New York, où elle achève ses deux dernières années de lycée. Une fois son baccalauréat en poche, elle poursuit ses études avec deux programmes de bachelor (à la Stony Brook University), l'un en mathématiques et statistiques appliquées, et l'autre en administration des affaires, avec une spécialisation en finance.

Nous sommes en 2014, et trois étapes vont ensuite servir sa carrière météorique. Un premier stage au sein de l'agence Moody's lui permet de comprendre en profondeur les critères pris en compte dans l'analyse des risques. Le stage suivant l'emmène chez UBS Investment Banking, où elle continue d'affûter ses armes en qualité d'analyste. Puis elle rejoint le cabinet de conseil Deloitte, au bureau de New York, où elle conseille les entreprises sur la



« Il existe un “gap” entre les porteurs de projet en quête de financement et les investisseurs à la recherche de bons projets. L'idée, c'est de pouvoir les connecter, de les aider à se retrouver »

manière d'optimiser leurs opérations et de structurer leurs négociations, mais aussi sur les aspects organisationnels, juridiques, et les processus de due diligence.

APPORTER SA PIERRE À L'ÉDIFICE

Des ambitions, Hafou Touré n'en manque pas. En 2016, elle intègre la prestigieuse Wharton School de l'Université de Pennsylvanie, où elle obtient un Master of Business Administration (MBA), ce qui est une première pour une Ivoirienne. Deux ans plus tard, elle choisit de préparer un master en administration publique (MPA, pour Master in Public Administration) à la Kennedy School de Harvard. Elle a alors 26 ans, et le déclic se produit : « gouvernance », « politiques publiques », « pays en développement », « gestion de projets »... Voilà qui a du sens ! Le jour de la cérémonie de remise de diplôme, elle écrit sur sa page Facebook : « *Si je devais faire un discours (...), il y aurait deux messages clés. Le premier serait la détermination. Si vous avez un objectif, il faut être déterminé, et travailler pour y arriver. Le deuxième (...) serait “Just Do It”. Faites-le maintenant. Demain n'est pas garanti* ».

Dont acte. La jeune femme sait ce qu'elle cherche : un potentiel de carrière impactant, en phase avec son souhait d'apporter sa pierre à l'édifice du développement de l'Afrique en général, et de la Côte d'Ivoire en particulier. « *Tout le monde dans ma promotion savait que je voulais rentrer en Côte d'Ivoire* », dira-t-elle plus tard¹, pour illustrer les vertus du réseautage dans le monde des affaires. C'est donc tout naturellement qu'elle quitte les écosystèmes financiers new-yorkais et bostonien pour rejoindre son pays natal.

Elle travaille ensuite dans de grandes institutions financières, comme la Société financière internationale (SFI), la Banque

mondiale et la Banque africaine de développement (BAD), où elle contribue à créer un fonds d'investissement dédié aux PME agricoles. L'occasion de mieux appréhender les dysfonctionnements liés à la chaîne de valeur du financement des entreprises en Afrique. « *Il existe un "gap" entre les porteurs de projet en quête de financement et les investisseurs en quête de bons projets. L'idée, c'est de pouvoir les connecter, de les aider à se retrouver* », observe-t-elle.

C'est dans ce but qu'elle crée en 2019 à Abidjan le cabinet HTS Partners, afin d'identifier les entreprises ayant du potentiel et de les aider à se structurer. « *Stratégie, préparation aux investissements, optimisation de la gestion de trésorerie... Nous les aidons dans tout ce qui contribue à leur développement* », expose Hafou Touré. Avec ses six collaborateurs, son cabinet a déjà accompagné plus d'une soixantaine de clients (implantés en Côte d'Ivoire, mais aussi au Ghana, au Nigéria, en Tunisie et au Maroc, entre autres) évoluant dans divers secteurs d'activité, avec un accent particulier sur l'agriculture et la santé.

L'AUTONOMISATION DES FEMMES

En décembre 2021, Félix Anoble, en charge de la promotion des PME au sein du gouvernement ivoirien, l'appelle à rejoindre son ministère², pour élaborer des politiques visant à améliorer les conditions des PME. « *Il souhaitait agrandir ses équipes, car le périmètre d'intervention de son ministère allait s'étendre. Il m'a donc proposé de devenir directrice adjointe de cabinet, une offre que j'ai acceptée immédiatement* », explique la jeune femme, qui au sein du ministère, travaille notamment sur le projet d'identification et d'enrôlement des entrepreneurs ivoiriens du secteur informel.

Membre de la communauté Global Shapers, Hafou Touré est également la fondatrice de l'ONG Global Sharing Program, qui soutient les femmes entrepreneuses et les enfants défavorisés à l'échelle mondiale. Elle-même mère de deux enfants, elle défend ardemment l'idée de miser sur les femmes pour développer les entreprises de demain.

Figure inspirante pour beaucoup (elle est présente sur la liste des 100 femmes noires inspirantes du XXI^e siècle de l'Afrique et

HTS PARTNERS EN BREF

Le cabinet HTS Partners (pour Hafou Touré-Samb Partners) propose des services professionnels et de conseil (accompagnement et financement) aux entreprises d'Afrique subsaharienne, ainsi qu'aux organismes gouvernementaux. À destination des PME, il met l'accent sur le renforcement des capacités, le développement des affaires, la préparation à l'investissement et la formation des dirigeants, notamment les femmes. HTS Partners est par ailleurs coorganisateur de la conférence Emerging Women Leaders Conférence (EWLC), programme axé sur l'entrepreneuriat féminin et l'autonomisation des femmes à travers des conseils sur la finance, le mentorat, le réseautage, et surtout le développement des capacités personnelles.

« Nous aidons les entreprises dans l'élaboration de leur stratégie, la préparation aux investissements, l'optimisation de la gestion de trésorerie, la réalisation de leur fort potentiel, tout ce qui contribue à leur développement »

de la diaspora francophone établie par l'association Femmes inspirantes), elle multiplie par ailleurs les interventions lors de sommets internationaux, en abordant les grands enjeux du continent : la lutte contre la déforestation, la création d'emplois, l'essor du secteur privé, le rôle des femmes, et bien entendu l'amélioration du climat des affaires, entre autres exemples. « *Il est impératif de combiner financement, accompagnement stratégique et environnement législatif favorable, aussi bien du côté des porteurs de projets que de celui du capital-investissement*, martèle-t-elle. *Cette approche intégrée permettra aux entrepreneurs africains de surmonter les obstacles initiaux, mais aussi de bâtir des entreprises robustes, pérennes, contribuant ainsi de manière significative à la croissance économique du continent* ».

Hafou Touré apporte donc « sa pierre à l'édifice » à travers de multiples actions. Déjà sélectionnée en 2021 pour représenter son pays en tant que leader de la French-African Foundation, elle est également membre du Conseil atlantique pour le leadership du Millénaire. Plus récemment, elle a rejoint le conseil consultatif de la Fondation MTN Côte d'Ivoire. Là comme ailleurs, son intérêt marqué pour les questions relatives à la gouvernance, au développement économique et au financement des entreprises constitue un atout précieux pour la fondation, qui mène des projets en faveur de l'autonomisation des jeunes et des femmes. 

1. Podcast « Entrepreneur State of Africa ».

2. Ministère ivoirien de la promotion des PME, de l'artisanat et de la transformation du secteur informel.



©Photos: A. Ravera

LE JOURNAL DE L'AFRIQUE

Meriem **AMELLAL**

du lundi au jeudi

Fatimata **WANE**

du vendredi au dimanche

à **21h40** et à **22h40***

* heure de Paris



FINANCEMENT DES PME

Variable de l'équation économique, le financement des PME en Afrique demeure un défi et ce pour de multiples raisons : prévalence du secteur informel, absence d'états financiers, frilosité des banques, cherté du crédit... Or, ces entreprises jouent un rôle crucial dans la création d'emplois et la croissance économique du continent. D'où l'urgence de réinventer l'accompagnement à destination de ces opérateurs, qu'il soit financier ou non financier. Une dynamique porteuse qui se fait peu à peu jour sur le continent. État des lieux.

DOSSIER COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL



FINANCEMENT DES PME

ANALYSE

Les PME africaines à la recherche des fonds perdus...

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent environ 90% du tissu économique et contribuent à près de 40% au produit intérieur brut (PIB) de l'Afrique, selon la Banque mondiale. Cependant, leurs financements restent insuffisants pour leur permettre d'atteindre leur plein potentiel. Décryptage.

PAR MARIE-FRANCE RÉVEILLARD



L'Afrique compte 10 à 12 millions de nouveaux actifs chaque année, pour 3 millions de postes formels disponibles. Alors que les PME emploient près de 60% de la population active, elles manquent cruellement de financements pour absorber les 450 millions d'Africains attendus sur le marché de l'emploi d'ici 2050, selon les Nations unies. « Il y a en Afrique plus de 100 millions de PME. Pour assurer leur développement, elles ont besoin chaque année de 350 milliards de dollars [316 milliards d'euros, NDLR]. Or, elles mobilisent à peine 20% de cette somme », explique Didier Acouetey, président d'AfricSearch et fondateur du SME Champions Forum.

Avant la pandémie de Covid-19, la part de l'Afrique dans les capitaux d'investissement mondiaux était inférieure à 1%, selon l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). En dépit d'une augmentation du stock mondial d'actifs sous gestion, les investissements directs étrangers (IDE) en Afrique ont stagné sur les dix dernières années, et les projets greenfield (qui démarrent de zéro)

ont chuté en moyenne de 3% par an. « Le développement en Afrique est tiré par le secteur privé, et notamment par ses PME qui représentent un vivier de croissance économique, social et durable », estime pourtant Myriam Brigui, directrice du réseau Proparco, la filiale dédiée au secteur privé du groupe Agence française de développement (AFD), qui a fait du soutien aux PME un axe central de la stratégie « Choose Africa ». « En 2023, Proparco a engagé 1,4 milliard d'euros en Afrique dont 450 millions dans les startups et les PME, à travers des financements en dette, des garanties accordées aux banques locales ou régionales, des investissements en fonds propres ou un accompagnement technique », précise-t-elle.

PARTAGER LES RISQUES POUR FINANCER LES PME

Le manque d'harmonisation réglementaire et d'informations fiables, le faible taux de bancarisation, la volatilité des taux de change, l'instabilité politique et les risques climatiques alimentent une perception parfois exacerbée du niveau de risque,



© PROPARCO

« Il y a en Afrique plus de 100 millions de PME. Pour assurer leur développement, elles ont besoin chaque année de 350 milliards de dollars. Or, elles mobilisent à peine 20% de cette somme »



qui coûte cher aux PME africaines. Les notations des agences internationales crispent les investisseurs et pèsent lourdement sur les taux d'intérêt.

« Le continent est considéré comme une région à haut risque. Paradoxalement, les retours sur investissement y sont considérables avec un taux moyen de rentabilité de 25 % », explique Ngueto Yambaye, le directeur général du Fonds africain de garantie et de coopération économique (FAGACE), pour qui les banques « ne financent pas suffisamment l'économie réelle », résultat d'un dysfonctionnement structurel. « Leur modèle est calqué sur celui des banques européennes qui ne correspond pas aux réalités du continent où le taux de bancarisation avoisine 15 %

La société Ashtons Pharmaceuticals, soutenue par AB Bank Zambia.



En Ouganda, l'entreprise avicole Sekkaja Agro Farms Limited est soutenue par Centenary Bank.

[...] Lorsque j'étais ministre de l'Économie, de la Planification et du Développement au Tchad, j'avais réalisé une étude qui montrait comment, avec 15 millions de francs CFA [près de 23 000 euros, NDLR], un agriculteur qui investissait sur 1 hectare et qui s'alimentait en énergie solaire pouvait générer un revenu mensuel de 700 000 francs CFA [plus de 1 000 euros, NDLR] », explique-t-il.

Créé en 1977, le FAGACE accompagne des milliers de PME dans 14 pays africains, en facilitant leur accès au crédit via différents mécanismes de partage des risques financiers.

UNE INGÉNIERIE FINANCIÈRE RENFORCÉE

Les entreprises qui cherchent à lever plus de 3 millions d'euros se tournent vers les banques et les bailleurs internationaux, les micro-entreprises recourent aux établissements de micro-crédit pour des prêts inférieurs à 30 000 euros, et les startups s'orientent vers le capital-risque. En dix ans, ce sont 20 milliards de dollars (18 milliards d'euros) qui ont été investis dans la Tech africaine, dont 68 % ces trois dernières années, selon Bpifrance (2024). L'attractivité technologique est bien là, mais les montants ne sont pas à la hauteur des enjeux numériques, au regard des 44 milliards de dollars (39,7 milliards d'euros) investis par Elon Musk dans le seul rachat de Twitter, en 2022...

Le soutien au démarrage des PME apparaît comme le « chaînon manquant » de cette architecture financière. « Il existe plusieurs mécanismes de financements pour les PME africaines, mais ils ne sont pas assez connus », observe Abdou Diop, Managing Partner chez Forvis Mazars, au Maroc : « Nous proposons des services variés, allant de l'information à la structuration des dossiers financiers, jusqu'à l'Advocacy. Nous sommes présents sur toute la chaîne d'accompagnement des PME ».

De son côté, Didier Acouetey lançait il y a deux ans une coalition dédiée aux PME africaines, avec la Banque arabe pour le développement économique en Afrique (BADEA). « À travers l'organisation de rencontres rassemblant tous les acteurs concernés par le développement des PME comme l'IFC, Afreximbank ou la BOAD, l'Africa SME Coalition va favoriser la circulation des informations et l'échange de best practices », indique-t-il. 

FINANCEMENT DES PME

FOCUS

Les champions des levées de fonds

Un peu partout en Afrique, le financement des PME mobilise une multitude d'acteurs et de bailleurs. Cofina, Nordfund, FMO, SFI, XSML Capital, fonds UEMOA... Tour d'horizon des principaux bailleurs de fonds qui ciblent un secteur historiquement confronté à des difficultés d'accès au crédit.

PAR KOUZA KIÉNOU

En septembre 2023, la Banque européenne d'investissement (BEI)¹ et le groupe Cofina, dirigé par l'Ivoirien Jean-Luc Konan, concluaient un partenariat financier de 25 millions d'euros (16,5 milliards de francs FCFA), pour renforcer le soutien au secteur privé dans les chaînes de valeur agricoles, dont 16 millions d'euros en Côte d'Ivoire (10,5 milliards de francs CFA), avec le concours du Fonds européen de développement durable plus (EFSD+). Un an plus tard, l'institution financière européenne annonçait que 24 prêts, représentant 12,1 millions d'euros, avaient déjà été octroyés par la filiale ivoirienne du leader de la mésofinance – un segment entre la banque classique et la microfinance – à des coopératives agricoles ivoiriennes exerçant principalement dans la filière cacao.

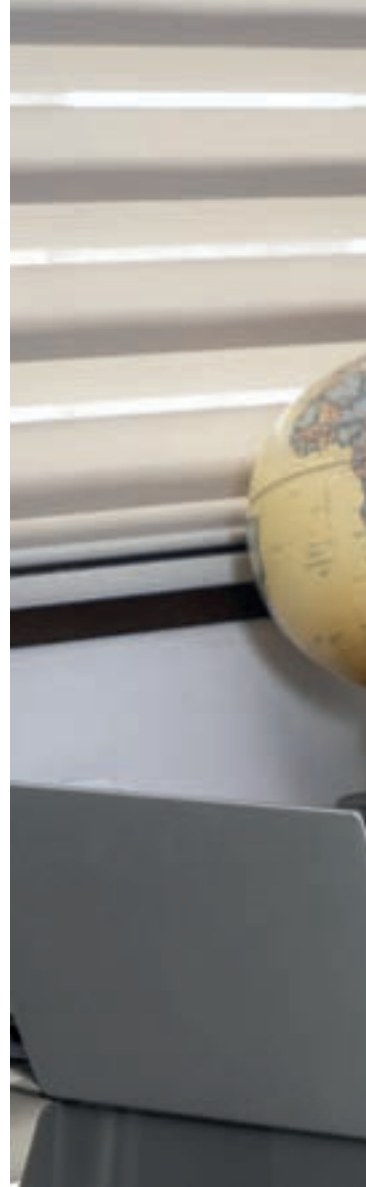
« LES PME SONT NOTRE RAISON D'ÊTRE »

Cofina Côte d'Ivoire dispose encore d'une enveloppe de 14 millions d'euros de financements à rétrocéder d'ici à 2025 à des PME ivoiriennes actives dans les chaînes de valeur agricoles. Au total, Cofina (416 milliards de francs CFA/634 millions d'euros de bilan au 31/12/2023) a mobilisé plus de 50 millions d'euros, dont 14 millions auprès de British international Investment (BII) pour financer les activités des PME.

« Bien plus qu'une cible, insiste Jean-Luc Konan, les PME sont notre raison d'être. Ce sont elles qui nous ont poussés à créer Cofina. Dans mon ancienne vie, je côtoyais trop souvent des PME dont l'activité fonctionnait bien, avec une clientèle connue et des perspectives prometteuses. Mais je n'avais pas les outils pour les financer et leur permettre de se développer ». L'ancien patron de Citibank et d'UBA poursuit : « C'était assez frustrant, surtout si l'on rappelle que le tissu économique de nos pays est constitué à 90 % de ces PME. C'est fort de ce constat qu'est née Cofina, avec la ferme ambition de devenir le modèle panafricain de la finance inclusive ». Une décennie après, la Compagnie revendique quelque 345 000 clients dans neuf pays (Guinée, Sénégal, Côte d'Ivoire, Gabon, Mali, Congo, Burkina Faso, Togo et France). Surtout, elle a injecté plus de 1 000 milliards de francs CFA (1,5 milliard d'euros) dans les économies des nations africaines concernées.

NordFund est un autre acteur également intéressé par la cible des PME. Aux côtés de la Société Financière internationale (IFC, Groupe de la Banque mondiale) et d'autres institutions financières de développement, ce fonds d'investissement norvégien pour les pays en développement a engagé 15 millions de dollars (13,4 millions d'euros) en faveur de l'investisseur pionnier néerlandais XSML Capital et de son nouveau fonds African Rivers Fund IV (ARF IV), portant à ce jour le total des engagements à près de 100 millions

« En un an, 24 prêts, représentant la somme de 12,1 millions d'euros, ont déjà été octroyés par la filiale ivoirienne de Cofina à des coopératives agricoles ivoiriennes exerçant principalement dans la filière cacao »





**L'entrepreneur ivoirien
Jean-Luc Konan,
fondateur et PDG
de Cofina, leader
de la mésofinance.**

de dollars (89,9 millions d'euros). Cet investissement permettra de remédier à la pénurie de capitaux pour le segment des PME sur les marchés pionniers en Afrique.

Avec un objectif de 135 millions de dollars (121 millions d'euros) en capital², African Rivers Fund IV (ARF IV) a fait presque un tiers du chemin en recourant à deux investisseurs seulement : la banque néerlandaise de développement FMO et la SFI. La filiale de la Banque mondiale vient ainsi d'engager 30 millions de dollars (26,9 millions d'euros) dans le fonds.

Dopé par ces apports en capital pour African Rivers Fund IV, XSML Capital gère plusieurs fonds de capital-investissement en Afrique centrale et orientale et fournit aux PME des capitaux à risque. Son ambition est de doubler ces investissements et de s'étendre sur de nouveaux marchés, comme la Zambie. D'autant que l'ARF IV

pourra être soutenu dans ses interventions par le mécanisme de financement mixte du guichet secteur privé IDA-Miga (IDA Private Sector Window-PSW) de l'IDA-19. Quant à FMO, qui pour sa part avait déjà investi dans le premier fonds ARF (ainsi que dans le troisième), elle prévoit d'engager 11,2 millions d'euros dans ARF IV, sous réserve de procédures administratives et de due diligences.

UEMOA : SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT AGRICOLE

Enfin, dans la région, l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) veut monter un véhicule d'investissement de 300 millions d'euros destiné aux PME et TPE agricoles. L'originalité de cette initiative, produit de la réflexion de l'UEMOA sur la nécessité de refondre sa

politique régionale agricole pour atteindre la sécurité alimentaire, est de mettre en place un outil de *blended finance*³ pour combiner equity et dette. Pour ses concepteurs, ce fonds doit permettre d'endiguer la difficulté à sécuriser des financements abordables et adaptés au temps long propre aux filières agricoles et satisfaire à la fois aux impératifs de rentabilité des bailleurs de fonds privés afin d'encourager leur participation. Il en résulte que le fonds est abondé en ressources publiques et philanthropiques afin d'attirer des bailleurs comme l'institution financière de développement française Proparco, mais aussi IFC, DEG (filiale du groupe allemand KfW), FMO, etc.

MÉCANISMES INCITATIFS

De la même façon, la Banque arabe pour le développement économique de l'Afrique (BADEA) s'est engagée à mobiliser 1 milliard de dollars (899 millions d'euros) de garanties conjointes avec les fonds africains de garanties (Fagace, AGF, etc.) en faveur des PME. Ce mécanisme entend adresser le problème du manque de garanties, principale raison du rejet des dossiers de financement des PME auprès des banques privées en Afrique subsaharienne. Aussi, l'entrée de la Banque ouest-africaine de développement (BOAD) au capital du fonds Cauris Management a-t-il favorisé la création de plusieurs sous-fonds comme Cauris croissance PME, qui a connu plusieurs levées de fonds avec des succès dans la distribution et la consommation. De leur côté, Fidelis Finance (leader burkinabè du leasing et de l'affacturage) et Mansa Bank (banque commerciale ivoirienne) ont levé chacun 7,6 millions d'euros auprès de Yeelen Fonds Financier, un véhicule géré par Yeelen Capital, doté d'un capital de 50,57 millions d'euros et dédié au secteur financier de la zone UEMOA. Ces concours ciblent le financement des projets portés par de petits entrepreneurs.

Prévu pour être organisé en tranches – senior et junior –, le véhicule de financement de l'Union va également comporter deux sous-compartiments de capital-risque et de capital-développement sur le compartiment equity (prises de participation au capital des sociétés). Quant

Fintech : Supersonicz et Conduit étendent leurs services en Afrique

En Gambie, la fintech Supersonicz Financial Limited a reçu en juillet 2024 un renfort financier en monnaie locale à hauteur de 2 millions de dollars (1,7 million d'euros) apportés par la Société financière internationale. Spécialisée dans les opérations de transfert d'argent et la microfinance, pour l'essentiel en Gambie, Supersonicz a vu le jour en 2010 sous le nom de MSB Ltd, avant d'opérer sous son appellation actuelle depuis 2013. Établie à Manchester, au Royaume-Uni, la société dispose d'une filiale opérationnelle au statut de SARL à Kanifing, en banlieue de Banjul, en Gambie, qui pilote une quinzaine de bureaux dans le pays.

Autre levée de fonds, celle qui concerne la fintech Conduit, axée sur la simplification des paiements B2B transfrontaliers. Elle a réussi un tour de table d'extension de 6 millions de dollars (5,3 millions d'euros) mené par Helios Digital Ventures, la branche de capital-risque d'Helios Investment Partners, pour s'étendre en Afrique, où elle apportera ses solutions de paiement transfrontalier aux entreprises du continent. Cette expansion fait suite au changement stratégique de Conduit, qui s'éloigne des produits adossés aux cryptomonnaies au profit des services bancaires.

« Le véhicule de financement de l'UEMOA table sur 85 à 100 prises de participation les cinq premières années dans les huit pays de la zone de l'Union, pour une durée moyenne du ticket de cinq à sept ans »

aux bailleurs privés, ils seront logés dans la tranche senior avec un taux de rentabilité interne (TRI) de 24,7 %, plus élevé que dans la tranche junior. Cette dernière logera les fonds publics qui supporteront davantage le risque et un TRI plus bas (5 %). La logique est la même dans le compartiment dette, avec un TRI retenu de 10,2 % pour la tranche senior (privés), comparativement à un TRI de 5 % retenu par la tranche junior.

Ces mécanismes incitatifs ciblent les entrepreneurs de l'agriculture privée, de l'élevage, de l'agro-industrie, etc., handicapés par les maturités trop courtes des prêts bancaires et par des taux d'intérêt trop élevés. Le véhicule de l'UEMOA table sur 85 à 100 prises de participation les cinq premières années dans les huit pays de la zone de l'Union, pour une durée moyenne du ticket de cinq à sept ans. Il s'agira des premiers pas d'un ballon d'essai visant la quête d'une souveraineté alimentaire pour l'Union et surtout pour l'émergence de véritables capitaines de l'agro-industrie. 

1. Via BEI monde, sa branche dédiée au développement.
2. Taille cible du capital engagé.
3. Le *blended finance* ou financement mixte est l'utilisation de fonds d'aide publique pour lever des fonds auprès du secteur privé afin d'atteindre des objectifs d'aide et de développement internationaux tout en assurant un profit aux investisseurs privés.



BADEA

Arab Bank
for Economic
Development
in Africa



SMEs: THE BACKBONE OF AFRICA'S FUTURE

Small and Medium Enterprises (SMEs) are pivotal to economic growth in Africa. The Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA) recognizes this and has placed SME and entrepreneurship development at the core of its BADEA 2030 Strategy. With a focus on innovation, inclusion, and technology, BADEA is committed to empowering SMEs, particularly those led by women and youth, to drive sustainable development across the continent.

The strategy prioritizes cultivating an environment conducive to the development of small and medium-sized enterprises (SMEs). Through the provision of grants and concessional loans to financial institutions and governments, BADEA ensures the direct allocation of essential resources to SMEs. This support is augmented by capacity-building programs designed to furnish entrepreneurs with the requisite skills for success in fiercely competitive markets.

As Africa transitions to a green economy, BADEA encourages SMEs to innovate in sustainable practices and adopt cutting-edge technologies. BADEA aims to make African SMEs resilient and globally competitive by focusing on these areas.

Since its inception, BADEA has provided substantial amounts in grants and concessional loans for SME development in Africa. BADEA is committed to mobilizing even more funds as it moves into the second half of its BADEA 2030 Strategy.



A key initiative in this effort is the Arab-Africa Financial Consortium (AAFC), launched by BADEA to promote economic collaboration and investment between Arab and African regions. The AAFC will bring together partners from both regions, creating a platform for increased investment and fostering regional integration.

BADEA's unique position as an Arab Multilateral Development Bank (MDB) focusing exclusively on Sub-Saharan Africa enables it to facilitate regional collaboration effectively. With over 50 years of experience, BADEA continues to serve as a vital link between Arab and African nations, driving investments and partnerships that promote sustainable development.

The future of Africa's economy is not just bright, it's intrinsically linked to the success of its SMEs. By focusing on innovation, inclusion, and regional collaboration, BADEA is paving the way for a vibrant SME sector that contributes to building a prosperous and sustainable future for Africa.

Together for Africa



@BADEABANK



www.badea.org

FINANCEMENT DES PME

ANALYSE



En Afrique subsaharienne, les PME face au défi du financement

Accès limité aux capitaux, faible infrastructure financière du pays, réglementation parfois complexe... Malgré leur importance dans les économies locales, les PME africaines restent confrontées à une série d'obstacles en matière de financement. Des solutions existent pourtant, qui vont de l'accompagnement dédié aux mécanismes financiers adaptés. Explications.

PAR KOKOU GAMADO

Le sujet du financement des petites et moyennes entreprises (PME) africaines apparaît de façon récurrente dans les discours des autorités gouvernementales et dans les déclarations des institutions bancaires ou internationales. Ce qui trouve d'ailleurs tout son sens. « *L'intérêt suscité par l'étude*

du financement des PME dans les pays africains est parfaitement compréhensible quand on sait que ces entreprises représentent pratiquement l'essentiel du tissu économique », observe l'économiste sénégalais Meïssa Babou, enseignant-chercheur à l'Université Cheikh-Anta-Diop (UCAD), à Dakar. Ce que confirment les auteurs d'un rapport du Centre du commerce international (ITC),

©RODWORKS_SHUTTERSTOCK



« Les taux d'intérêt pratiqués par les banques sont souvent élevés en raison du risque perçu, ce qui rend le coût du crédit prohibitif pour de nombreuses PME »

intitulé *Promouvoir la compétitivité des PME en Afrique francophone. Favoriser l'accès au financement pour une croissance inclusive* :

« Les PME sont l'épine dorsale et le moteur de l'économie africaine, soulignent-ils. Elles représentent environ 90 % des entreprises ».

Leur importance dans le tissu économique se traduit également par le nombre de nouveaux emplois générés par leur activité. « En raison de leur capacité à créer de nouveaux emplois dans la plupart des économies, les PME joueront un rôle essentiel dans l'absorption des 900 millions d'Africains qui devraient rejoindre la population active d'ici 2050 », peut-on lire dans ce rapport établi en collaboration avec la Conférence permanente des chambres consulaires africaines et francophones. Si elles constituent donc un maillon important du développement économique et social, ces entités sont pourtant contraintes d'assurer leur propre développement de façon artisanale, le plus souvent sans bénéficier d'un investissement extérieur.

ÉPINE DORSALE DE L'ÉCONOMIE AFRICAINE

La question du financement de ces entreprises est d'autant plus cruciale qu'elles évoluent dans des économies extrêmement vulnérables. « Elles s'inscrivent dans un écosystème défavorable et sont confrontées à des importations en tous genres, mais surtout à des coûts de production exécrables liés notamment aux charges énergétiques », ajoute Meïssa Babou.

L'économiste Kwami Ossadzifo Wonyra, maître de conférences agrégé à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Kara (Togo), souligne pour sa part combien le potentiel de croissance des PME, qui stimulent l'innovation et favorisent la résilience des marchés locaux, peut être source de transformation et de diversification de l'économie africaine : « Cette perspective attire l'intérêt des parties prenantes qui y voient une opportunité d'impact significatif ». Un impact qui, au-delà de l'aspect économique, concerne également des enjeux sociaux et politiques liés à la réduction de la pauvreté.

Le sujet du financement des PME constitue donc « un gage de pérennité et de stabilité pour nos économies », comme le résume Blaise Coffi Ahouantché, PDG d'Afrik Créances Holding. « Il faudrait tout dire

– et tout faire – pour que, demain, ces PME soient soutenues », ajoute le patron de cette institution financière régionale basée à Lomé.

Et pourtant. Malgré leur rôle essentiel, les PME d'Afrique subsaharienne continuent de rencontrer des difficultés pour accéder aux financements. Avant même les problèmes de gouvernance, d'insuffisance des infrastructures ou de fiscalité abusive, il s'agit du premier des obstacles à leur croissance, indique l'Agence française de développement (AFD) dans une analyse sur les causes de défaut des PME de la région.

À la question de savoir à quoi sont dues ces difficultés d'accès aux capitaux, Kwami Ossadzifo Wonyra pointe notamment « l'absence de garanties solides que les institutions bancaires traditionnelles exigent pour accorder des prêts (...). Les taux d'intérêt pratiqués par les banques sont souvent élevés en raison du risque perçu, ce qui rend le coût du crédit prohibitif pour de nombreuses PME ». Et l'économiste togolais d'ajouter que l'instabilité économique et politique dans certains pays « crée également un environnement de risque élevé qui décourage les investissements ».

RÉTICENCE FACE AUX RISQUES

Dès lors, les PME locales se voient bien souvent contraintes, pour financer leurs activités, de recourir au « système D ». Au Sénégal, raconte ainsi Meïssa Babou, « une étude du cabinet d'audit KPMG menée il y a quelques années avec l'Union européenne montrait que l'essentiel des financements provenait de trois origines : héritage des parents, aide d'un grand frère installé en Europe, tontine ». Et d'ajouter : « Le financement des PME est très loin d'être une affaire propre aux institutions financières... Celles-ci ne font d'ailleurs aucune publicité en ce domaine ».

Même constat de la part d'Alassane Kaboré, directeur général de Coris Bank International Togo, qui explique : « D'abord, il y a un manque de produits financiers adaptés à leurs besoins spécifiques. Ensuite, les PME manquent souvent de garanties suffisantes pour accéder aux prêts. De plus, les institutions financières sont généralement réticentes à prendre des risques, ce qui limite les opportunités de financement pour ces entreprises. Enfin, la faiblesse des systèmes d'information et de crédit dans

de nombreux pays africains rend difficile l'évaluation du risque pour les prêteurs ».

Évoquant la perception de risque élevé associé aux PME, ce fin connaisseur du secteur bancaire sous-régional souligne qu'elle est « souvent due à leur manque de transparence et de prévisibilité financières ». Les institutions financières, poursuit le Burkinabè, préfèrent investir dans des entreprises plus grandes et plus stables. En raison de « leur politique de gestion des risques qui favorise les investissements moins risqués, les banques préfèrent financer les grandes entreprises présentant des bilans solides et des garanties tangibles. Cependant, cette frilosité peut être atténuée par des initiatives comme les garanties de crédit, les fonds de développement spécifiques aux PME, l'accompagnement dédié et les partenariats public-privé qui partagent le risque financier », conclut Alassane Kaboré.

« COMPRENDRE PARFAITEMENT LE RÔLE DES PME »

Ces entités quelque peu fragiles se voient donc confrontées à un environnement qui, en outre, « ne comprend pas très bien ce qu'elles vivent, ni même ce qu'est une PME », constate Matina Gaël Egbidi, cofondatrice et PDG de Solimi, une start-up de technologie financière créée en 2020 à Lomé. « Une PME, ce n'est pas seulement une entreprise, c'est tout un système, un fonctionnement particulier, tellement différent d'une entreprise établie. C'est vraiment un environnement qui est très peu compris, raison pour laquelle les institutions hésitent souvent à leur ouvrir leurs portes et à décaisser les moyens d'investissement adaptés ». L'ingénieure logicielle ajoute : « Pour investir dans une PME, il faut accepter le risque, voire l'adorer. La PME est encore petite, pas encore établie. Il y a donc encore beaucoup de questions pour lesquelles les investisseurs ne peuvent obtenir de réponses, parce que c'est très instable ». Et la jeune femme de conclure : « Il faut pourtant qu'ils prennent le risque, qu'ils sachent par exemple que cette PME est comme une graine qu'il faut arroser car elle sera un investissement rentable demain ».

« Les États doivent comprendre parfaitement le rôle des PME et trouver des solutions ou palliatifs à ces difficultés de financement qui les empêchent de grandir et d'aller de

l'avant », lance Meïssa Babou, en évoquant les critères d'entrée stricts et les processus complexes auxquels sont confrontées les petites entreprises désireuses d'accéder aux marchés financiers formels. « Elles ont très souvent besoin de renouveler le capital et leurs investissements pour faire face aux crises, mais elles ne trouvent pas les moyens d'être financées », déplore-t-il.

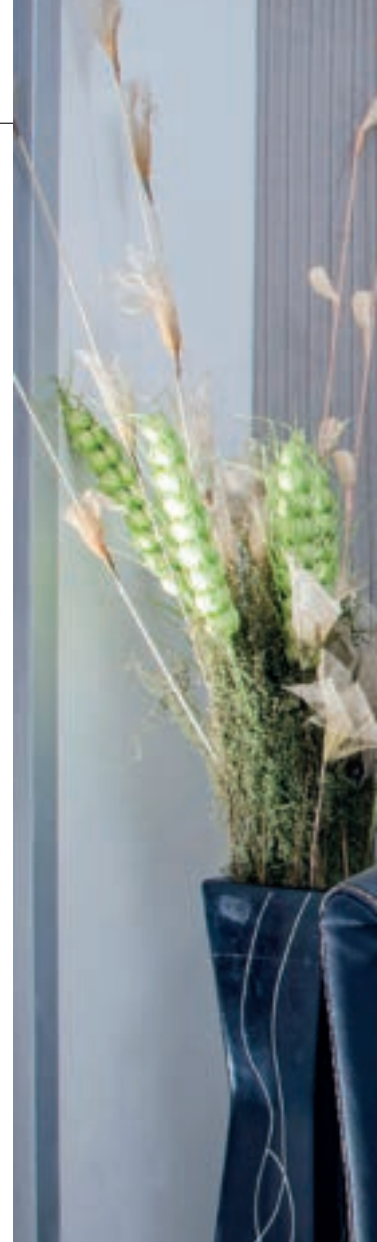
DU RÔLE DES ÉTATS

Le rôle des États ? Tous nos interlocuteurs l'évoquent inévitablement, en insistant sur le poids des réglementations, qui handicape l'essor des PME. « Les procédures administratives lourdes, les exigences en matière de conformité et les coûts associés peuvent décourager les entrepreneurs et limiter l'accès aux ressources nécessaires pour la croissance », analyse le patron de Coris Bank Togo, qui se veut malgré tout optimiste : « Des réformes réglementaires et des politiques plus favorables peuvent créer un environnement plus propice au développement des PME », assure-t-il.

De son côté, Matina Gaël Egbidi s'insurge contre un autre état de fait : « Une fintech, donc une petite entreprise, est confrontée à la même réglementation qu'une banque, grosse entreprise avec un gros capital. Les deux se voient soumises à la même réglementation... Mais les PME souffrent en voulant s'y conformer ». Si elle se réjouit de voir que « les choses changent, aujourd'hui, au niveau de l'UEMOA », il faudrait selon elle « trouver des mécanismes pour adapter nos réglementations selon le type de structure, pour que l'entreprise ne s'étouffe pas avant même de naître ».

En assouplissant et en modulant les réglementations, en collaborant avec des institutions internationales pour mobiliser des ressources et partager les meilleures pratiques, les États africains pourraient pourtant jouer un rôle crucial dans la promotion du financement des PME. C'est la conviction d'Alassane Kaboré, qui expose ce que serait un panel de mesures idéales en ce domaine : « Je proposerais notamment la simplification des procédures administratives, la mise en place de fonds de garantie pour les prêts aux PME, le développement de programmes de formation et de mentorat pour les entrepreneurs, l'encouragement des partenariats public-

« Pour investir dans une PME, il faut accepter le risque, voire l'adorer »





Alassane Kaboré,
Directeur général de Koris
Bank International Togo.

« En investissant dans les PME, nous investissons dans l'avenir de l'Afrique »

privé pour le financement des PME, et la création d'un environnement juridique et fiscal plus favorable aux entreprises ».

« ENLEVER LA PEUR À LA BANQUE »

« Les initiatives menées à la fois par les États et les acteurs du financement sont à encourager », souligne le Béninois Blaise Coffi Ahouantchedé, ex-directeur général du Groupement interbancaire monétique¹ (GIM) de l'UEMOA. « Il reste simplement à mettre un peu plus de synergie, plus d'efficacité dans nos actions. Les États l'ont compris en mettant en place des processus de rationalisation des agences. Les acteurs comme nous ont compris qu'il faut une offre plus agressive, plus proche des PME, pour enlever la peur à la banque », conclut-il.

Un écosystème financier favorable ; des réformes réglementaires ; des solutions innovantes adaptées au fonctionnement des PME et à leurs préoccupations particulières, qui vont de l'organisation au management en passant par la formation... en plus du financement. Telles sont en somme les trois conditions nécessaires à une réelle croissance et viabilité des PME en Afrique subsaharienne. « En investissant dans les PME, nous investissons dans l'avenir de l'Afrique », résume Alassane Kaboré. C'est dire l'enjeu de ce soutien, dont dépendent de très nombreuses créations d'emplois. 

1. Institution de référence dans le domaine des paiements numériques dans la sous-région, créée en 2003 par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et les banques.

FINANCEMENT DES PME

INTERVIEW

SIDI OULD TAH

Président de la BADEA

«L'un des quatre piliers de la stratégie BADEA 2030 est consacré aux PME»

Principale partenaire de l'Africa SME Champions Forum - rendez-vous annuel dédié à la croissance des PME africaines -, la Banque arabe pour le développement économique en Afrique (BADEA) a financé depuis sa création en 1973 plus de 1000 projets, pour un volume total de plus de 11 milliards d'euros en prêts et en dons. Son président, l'économiste mauritanien Sidi Ould Tah, nous explique dans cet entretien de quelle façon la banque multiplie les initiatives pour relever le défi qu'elle s'est lancé en 2021 : constituer une coalition en faveur des PME d'Afrique.

PROPOS RECUEILLIS PAR KOUZA KIÉNOU

FORBES AFRIQUE : Les difficultés de levées de fonds rencontrées par les PME africaines sont connues de longue date. Quelle réponse apporte la BADEA à cette problématique et sous quelles formes concrètes son appui se manifeste-t-il ?

SIDI OULD TAH : Les PME constituent plus de 90 % du tissu économique en Afrique. C'est pourquoi l'un des quatre piliers de la stratégie BADEA 2030 leur est consacré, avec un accent particulier sur l'autonomisation des femmes et l'emploi des jeunes. Mais au-delà de la question du financement, la BADEA a une approche holistique des problèmes auxquels font face ces PME : c'est le sens de la coalition que nous avons lancée à Abidjan avec nos partenaires en 2022. L'idée essentielle, derrière cette mobilisation, est de trouver des solutions intégrées aux défis multiples qui freinent leur développement. Il est vrai

que seulement 20 % d'entre elles ont accès aux crédits. Toutefois, l'accès au financement à lui seul n'est pas suffisant si le cadre juridique et réglementaire, l'environnement des affaires, les capacités managériales et l'accès aux marchés ne sont pas réglés.

Quels sont les principaux secteurs d'activité dans lesquels la BADEA intervient pour soutenir les PME ? Et quels sont les critères de sélection des projets de financement les concernant ?

S. O. T. : Notre appui aux PME est multiforme, tout comme le sont les instruments utilisés. L'efficacité de l'action en leur faveur requiert en premier lieu une approche holistique. C'est dans cet esprit que la BADEA a développé avec ses partenaires des programmes traitant de différents aspects relatifs à leur environnement, ainsi qu'aux moyens humains et financiers. Les programmes ainsi

développés offrent des solutions intégrées comprenant à la fois l'appui institutionnel, le développement des capacités et le financement.

Les financements une fois décaissés, comment évaluez-vous l'impact des projets soutenus dans les différents pays bénéficiaires ?

S. O. T. : L'évaluation rétrospective constitue une phase importante du cycle des projets. Elle permet, à l'issue de leur mise en œuvre, de juger de la qualité de l'exécution, de la pertinence des interventions, mais aussi de tirer des leçons pour mieux concevoir les projets et opérations à venir et d'ajuster nos stratégies afin de mieux répondre aux besoins des pays bénéficiaires. Il est utile de noter également que la BADEA vient de publier son premier rapport sur l'efficacité du développement.

Pouvez-vous partager des exemples de projets de financement de PME



«L'année 2024 marque un tournant historique pour la BADEA, avec la première émission obligataire jamais réalisée par l'institution»

en janvier 2024, sur le marché obligataire international. Elle fait suite à l'augmentation de capital de la BADEA, aujourd'hui de 20 milliards de dollars¹ (18 milliards d'euros). Ce renforcement de vos fonds propres se traduira-t-il par un accroissement rapide de vos investissements sur le continent ?

S. O. T. : L'année 2024 marque un tournant historique pour la BADEA, avec la première émission obligataire jamais réalisée par l'institution. L'augmentation du capital et l'accès aux marchés lui donnent de nouvelles possibilités pour accroître le volume de ses interventions. Elle renforce aussi son rôle de catalyseur de financement arabe pour l'Afrique. Sans anticiper sur les décisions qui seront prises par le conseil d'administration par rapport au plan quinquennal 2025-2029, il est quasi certain que le volume des investissements de la BADEA en Afrique connaîtra un grand essor dès l'année prochaine.

particulièrement réussis réalisés par la BADEA ?

S. O. T. : Ces exemples sont multiples...En voici quelques-uns.

- **Bénin** : Une ligne de crédit a été accordée au Fonds national de la microfinance. Le projet vise à apporter un support aux efforts du gouvernement pour réduire la pauvreté et améliorer le niveau de vie des populations les plus vulnérables et pauvres, notamment les femmes, les jeunes et les personnes ayant des besoins spéciaux, ce par le biais de microcrédits au service du secteur agricole.

- **Ouganda** : Projet de développement des marchés urbains et de la commercialisation des produits agricoles. Il fait partie du troisième Plan national de développement (2005-2009), qui se focalise sur la réduction de la pauvreté, l'amélioration des revenus, le renforcement et la modernisation

de la production agricole. La construction des marchés urbains a permis aux petits agriculteurs d'augmenter leurs revenus et d'améliorer leur niveau de vie.

- **Gambie** : Ligne de crédit accordée au fonds social de développement. Elle vise à apporter plus de ressources à ce fonds national, qui à son tour sera capable de fournir plus de support financier aux institutions financières locales afin d'accorder par la suite des microcrédits aux institutions rurales.

- **Rwanda** : Ligne de crédit accordée à la Banque rwandaise de développement (BRD). Cet exemple illustre comment la BADEA a réussi à fournir les ressources nécessaires au pays via sa banque de développement nationale, dans le but de financer notamment les PME agricoles et industrielles.

Vous avez réussi une levée de fonds de 500 millions d'euros,

Un dernier mot sur votre actionnariat. Certains détracteurs voient la BADEA comme un outil de la diplomatie économique saoudienne en Afrique, le pays détenant plus de 25 % des parts de votre institution. Que répondez-vous à ces allégations ?

S. O. T. : L'un des points forts de la gouvernance de la BADEA et qui la distingue des autres banques de développement, c'est l'égalité en termes de droit de vote entre les membres du conseil d'administration, quel que soit par ailleurs le pourcentage du capital détenu. Ce principe crée un équilibre nécessaire pour maintenir l'objectivité des décisions prises par l'organe délibérant. Cela met la banque à l'abri de toute influence, quelle qu'elle soit. 

1. Contre 4,2 milliards de dollars (3,8 milliards d'euros) en 2022.

Retrouvez l'intégralité de cet entretien sur forbesafrique.com

FINANCEMENT DES PME

INTERVIEW

KHADY KONÉ-DICOH

Associée Senior (Afrique de l'Ouest et australe) chez Amethis

«L'Afrique n'est plus l'apanage des groupes comme Shell ou BNP Paribas»

Le fonds d'investissement Amethis a levé plus de 1,2 milliard d'euros dans une quarantaine de PME africaines depuis 2012. Santé, technologie, biens de grande consommation ou énergie : aux côtés des *family business* africaines, la société - qui couvre une douzaine de pays africains - recherche l'impact avant tout.

PROPOS RECUEILLIS PAR MARIE-FRANCE RÉVEILLARD

FORBES AFRIQUE : Comment évolue Amethis, fonds créé en 2012 par Luc Rigouzzo et Laurent Demey (ex-Proparco) ?

KHADY KONÉ-DICOH : Notre premier fonds, Amethis Fund I, lancé en 2012, a atteint un closing de 275 millions d'euros en décembre 2013 ; le second fonds, Amethis II, 375 millions d'euros ; et nous comptons atteindre 400 millions d'euros avec notre troisième fonds, fin 2024. Globalement, la société a levé 1,2 milliard d'euros depuis sa création. Nous disposons de six bureaux (Paris, Luxembourg, Nairobi, Abidjan, Le Caire) et nous comptons une cinquantaine de collaborateurs. En 12 ans, nous avons investi dans une quarantaine de PME en Afrique, où nous opérons en suivant trois stratégies bien définies : l'une est panafricaine ; la deuxième s'applique à la région MENA [Moyen-Orient et Afrique du Nord, NDLR] ; et la troisième s'intéresse aux PME européennes qui veulent développer leur marché en Afrique, ainsi qu'aux PME africaines en quête de relais de croissance en Europe.

Comment facilitez-vous les échanges entre les PME européennes et africaines ?

K. K-D. : Nous prenons des participations dans des entreprises européennes qui cherchent à s'internationaliser, comme l'entreprise française Groupe Office Automation (Carol Buro) qui renforce ses activités en Afrique de l'Ouest et

du Nord, par exemple. Nous accompagnons également les PME africaines en Europe. Nous suivons actuellement une entreprise marocaine qui cherche à intégrer le secteur de l'énergie en Europe. Aujourd'hui, l'Afrique n'est plus l'apanage des groupes comme Shell ou BNP Paribas.

Quels sont les principaux défis auxquels sont confrontées les PME africaines ?

K. K-D. : Les PME africaines font encore face à une problématique d'accès aux ressources financières de long terme. Généralement, les banques ne leur octroient des prêts que sur des délais assez courts qui cadrent mal avec leurs besoins de pérenniser leurs actifs et d'investir. Par ailleurs, les taux d'intérêt restent élevés. Dans le capital-investissement, nous sommes capables de proposer aux PME un financement sur du long terme. Les PME font également face à des problématiques liées aux ressources humaines. Nous les aidons à renforcer leurs capacités et dépêchons des experts, y compris au sein de leur conseil d'administration, grâce à notre large réseau international. Nous accompagnons les PME africaines dans la définition de leur gouvernance, notamment au niveau de leurs critères ESG (critères environnementaux, sociaux et de gouvernance), mais aussi en matière de structuration et d'exécution de leur business plan.



« Il est compliqué de “faire entrer un étranger” dans l’entreprise familiale. Il y a tout un travail de sensibilisation et d’éducation au capital-investissement à réaliser »

Quels sont les secteurs d’activité dans lesquels Amethis investit le plus ?

K. K-D. : Nous avons défini plusieurs priorités, à commencer par la santé (Marcyrl Pharmaceutical en Égypte, Best Health au Maroc, Avacare Health en Afrique du Sud, ou Novamed en Côte d’Ivoire). Les services à l’énergie et aux infrastructures représentent un autre secteur prioritaire pour Amethis. En 2021, nous sommes entrés au capital de SIBM, le leader du préfabriqué en béton en Côte d’Ivoire. Nous avons également investi dans Petro Ivoire, le spécialiste dans la distribution de produits pétroliers et de fournitures pour les services en station-service. En 2017, nous sommes entrés au capital de SODIGAZ, une PME qui appartient à la famille Bolly. Amethis est intervenu pour implémenter des méthodes de management modernes et pour structurer les équipes de middle-management. Nous opérons aussi dans les services financiers non bancaires. Fin 2022, nous sommes entrés au capital de Globalcorp, leader égyptien dans les solutions de leasing et d’affacturage. Nous sommes présents dans les technologies de l’information (Tarjama, entreprise de services linguistiques de la région MENA, fin 2021), la logistique (Velogic, services de transport et de logistique à Maurice, fin 2013) et le FMCG, qui intègre à la fois l’agribusiness et les produits de grande consommation (Naivas, Kenya).

Dans quelle mesure les barrières socioculturelles vous limitent-elles en tant qu’acteur du private equity en Afrique ?

K. K-D. : Il est compliqué de « faire entrer un étranger » dans l’entreprise familiale. Il y a tout un travail de sensibilisation et d’éducation au capital-investissement à réaliser. Certains refus sont liés aux procédures de transparence et de gouvernance qui sont exigeantes, comme les reportings réguliers ou l’audit des comptes réalisé par des cabinets internationaux [...] Il arrive que des « patriarches » s’opposent à ce type d’accompagnement, mais les temps changent... Des milliers d’Africains qui ont été formés, qui ont travaillé ou vécu à l’étranger, reviennent sur le continent, et ils sont familiarisés avec l’univers du capital-investissement. 



TOP CEO

LES ENTREPRISES LES HOMMES

Au sommet du capitalisme continental et présentes dans tous les secteurs d'activité, les entreprises les plus en vue d'Afrique incarnent le leadership et la résilience, navigant avec succès à travers un paysage économique à la fois dynamique et complexe, tout en contribuant pour bonne partie à la croissance durable du continent. Une faculté à s'adapter qui doit assurément beaucoup à l'habileté et la vision entrepreneuriale déployée par les dirigeants de ces grandes institutions, notamment en Afrique francophone. Passage en revue des troupes dans ce dossier spécial *Forbes Afrique*, qui jette la lumière sur quelques-uns des meilleurs capitaines d'industrie du moment.

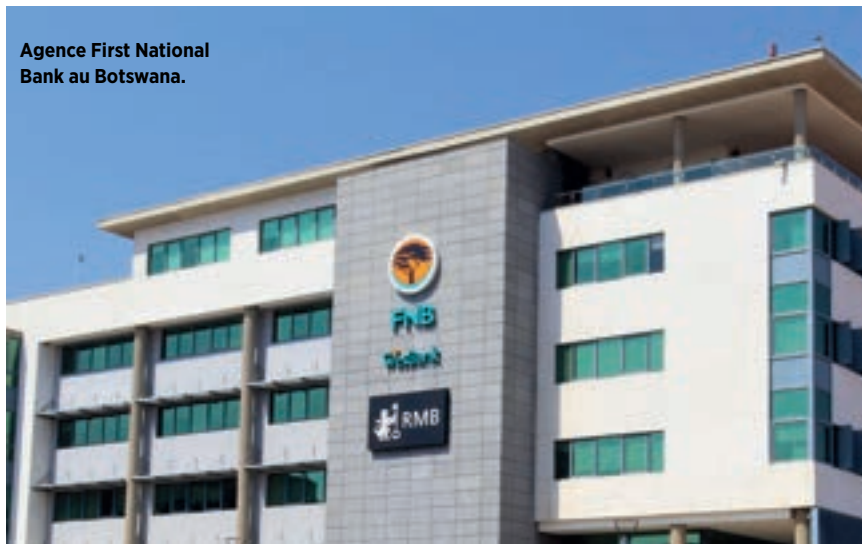
DOSSIER COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL ET JÉRÉMIE SUCHARD

FORBES GLOBAL 2000

Les champions du capitalisme africain

Dédié au classement des 2000 plus grandes entreprises du monde cotées en bourse, le palmarès *Forbes Global 2000* de 2024 consacre plusieurs stars de la cote africaine. Passage en revue des dix premières d'entre elles, quasiment toutes originaires de la nation arc-en-ciel.

PAR JÉRÉMIE SUCHARD



Bank (RMB) ou encore le spécialiste des crédits et assurances automobile WesBank. À l'image de ses pairs sud-africains Standard Bank et Absa, FirstRand a par ailleurs rapidement cherché à accroître sa présence dans le reste du continent. De fait, outre la nation arc-en-ciel, le géant de la finance est présent dans huit pays africains : le Botswana, l'Eswatini (anciennement Swaziland), le Ghana, le Lesotho, le Mozambique, la Namibie, le Nigéria, la Tanzanie et la Zambie.

STANDARD BANK

(603^e SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES

7,8 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES

2,5 MILLIARDS DE DOLLARS

ACTIFS

167, 6 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE

17,3 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : SIM TSHABALALA

Fondée en 1862, **Standard Bank** est l'une des plus anciennes institutions financières d'Afrique du Sud. Présent dans 19 pays subsahariens, en plus de son marché domestique, l'établissement – piloté depuis 2014 par Sim Tshabalala – est surtout le premier groupe bancaire africain, avec près de 170 milliards de dollars d'actifs. Une position de prééminence qui devrait encore être confortée au cours des prochaines années. Déterminé à trouver de nouveaux

FIRSTRAND

(483^e SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES

12,4 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES

2,1 MILLIARDS DE DOLLARS

ACTIFS

127,7 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE

21,2 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : MARY VILAKAZI

Dirigé depuis le début de l'année par Mary Vilakazi, première femme noire à gérer le plus important groupe africain de services financiers, le Sud-Africain **FirstRand** est un conglomérat financier de premier plan (2,1 milliards de résultat net pour l'exercice fiscal 2023, clos le 30 juin). Basé à Johannesburg, le groupe englobe tant la First National Bank (FNB), centrée sur l'activité retail banking, que la banque d'affaires Rand Merchant



Le siège d'Absa Bank, situé au Cap en Afrique du Sud.

relais de croissance en dehors de l'Afrique du Sud, Standard Bank est aujourd'hui en embuscade pour renforcer sa présence dans plusieurs régions du continent, telles que les marchés nord-africains (Maroc et Égypte en premier lieu) et l'Afrique de l'Ouest. Détenteur d'une licence qui couvre l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), le groupe sud-africain cherche notamment à développer ses activités de banque d'affaires et de banque de détail en Côte d'Ivoire et au Sénégal, les deux premières puissances économiques de la zone.

NASPERS

(616° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES
6,1 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES
4,1 MILLIARDS DE DOLLARS

ACTIFS
60,5 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE
38,3 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : FABRICIO BLOISI

Longtemps porte-voix de la cause des Afrikaners face à l'influence anglo-saxonne en Afrique du Sud, le groupe **Naspers** est passé en

un siècle d'existence du statut d'éditeur de journaux à celui de géant mondial des nouvelles technologies. Un virage Tech rendu notamment possible grâce au « coup du siècle » réalisé par l'entreprise au début des années 2000. Flairant le potentiel prometteur du marché chinois, le premier groupe de presse sud-africain décide de miser 32 millions de dollars sur ce qui n'est alors qu'un obscur service de messagerie, Tencent. Vingt ans plus tard, ses parts dans le géant chinois du numérique valent plus de 60 milliards de dollars. Naspers est par ailleurs le propriétaire historique de MultiChoice, l'un des principaux fournisseurs de chaînes de télévision payantes du continent africain (22 millions d'abonnés), qui a depuis été acquis par Canal+, la filiale du Français Vivendi.

ABSA GROUP

(876° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES
11,1 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES
1,1 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS
102,5 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE
7 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : ARRIE RAUTENBACH

Basé à Johannesburg et longtemps lié au Britannique Barclays, **Absa** est l'un des plus puissants groupes financiers d'Afrique, avec une présence dans 15 pays du continent. Outre ses racines sud-africaines, ce positionnement continental passe notamment par des participations majoritaires dans des banques au Botswana, au Ghana, au Kenya, à Maurice, au Mozambique, aux Seychelles, en Tanzanie, en Ouganda et en Zambie. Une inclination à aller chercher la croissance hors de ses frontières nationales qui devrait encore se renforcer au cours des prochaines années : l'établissement financier a ouvert fin janvier une

représentation en Chine, pour conseiller les entreprises du pays souhaitant investir sur le continent africain. De fait, cette démarche d'implantation stratégique a déjà été adoptée avec succès aux États-Unis et au Royaume-Uni.

SANLAM

(1 012° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES

11,2 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES

0,78 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS

53,3 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE

8,3 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : PAUL HANRATTY

Premier assureur africain par le chiffre d'affaires (11,2 milliards de dollars en 2023), **Sanlam** a de nouveau franchi un palier en septembre 2023, en actant l'entrée en vigueur, avec son partenaire allemand Allianz, d'un mastodonte continental des services financiers, SanlamAllianz. « La première société panafricaine de services financiers non bancaires », selon ses initiateurs, offrira des

services financiers aux particuliers et entreprises dans 27 pays du continent, permettant ainsi de peser de manière décisive dans un secteur où la concurrence s'intensifie. Au total, près d'un sixième des primes d'assurance émises en Afrique le seront par la co-entreprise du duo Sanlam-Allianz. De quoi conforter la stratégie poursuivie par l'assureur sud-africain : être, dans chacun des pays où il est implanté, dans le Top 3 des acteurs de la filière en termes de parts de marché, et ce tant dans l'assurance vie que l'assurance non-vie.

NEDBANK

(1 085° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES

8,2 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES

0,84 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS

71,7 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE

6,1 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : JASON QUINN

Fondée en 1888, **Nedbank** est aujourd'hui l'un des cinq premiers groupes bancaires africains avec plus

de 70 milliards de dollars d'actifs. Une position bâtie grâce à une forte présence sur le continent et à des partenariats stratégiques clés, tels que sa prise de participation (21% du capital) depuis 2011 dans le groupe bancaire panafricain Ecobank. Basé à Johannesburg, l'établissement financier est par ailleurs en pointe sur les engagements en faveur du développement durable et des pratiques de finance responsable. Dernière initiative en date, le lancement, fin 2023, d'un véhicule d'investissement dénommé le Green Economy Fund, qui vise à financer jusqu'à 100 startups sud-africaines, proposant des solutions liées à l'économie verte dans les secteurs de l'agriculture, de la gestion des déchets, de l'eau et de l'énergie.

ATTIJARIWafa

(1 179° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES

4,2 MILLIARDS DE DOLLAR

BÉNÉFICES

0,74 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS

66,8 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE

10,3 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : MOHAMED EL-KETTANI

Opérant depuis son siège de Casablanca, au Maroc, **Attijariwafa** est l'un des plus grands groupes bancaires du continent avec près de 70 milliards de dollars de bilan consolidé et un produit net bancaire de 3 milliards de dollars. De fait, l'établissement est un mastodonte financier à l'échelle africaine avec une présence dans 26 pays, et offre la palette complète des services bancaires et financiers, allant de la banque de détail à la banque d'affaires, en passant par la gestion d'actifs. Un rayonnement qui doit beaucoup à l'actuel PDG du groupe, Mohamed el-Kettani, en poste depuis 2007, et qui fait assurément les affaires de son actionnaire majoritaire, le holding royal Al Mada.



Le siège de Nedbank, à Johannesburg.



Old Mutual à Johannesburg (Afrique du Sud).

OLD MUTUAL

(1 286° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES
11,9 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES
0,38 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS
62,8 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE
2,7 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : IAIN WILLIAMSON

Fondée en 1845 au Cap, **Old Mutual** est une institution emblématique dans le domaine des services financiers en Afrique avec près de 19 millions de clients. Le groupe est notamment un géant de l'assurance avec plus de 11 milliards de dollars de chiffre d'affaires annuel, tout en se prévalant d'une position forte dans le domaine de la gestion d'actifs. L'établissement financier, qui a pour premier actionnaire le gestionnaire d'actifs sud-africain Public Investment Corporation (PIC), semble toutefois entrer dans une phase de recentrage sur ses opérations sud-africaines. Après avoir cédé en janvier dernier la totalité de sa participation dans son activité d'assurance en Tanzanie, Old Mutual a confirmé la vente, en avril, des parts qu'il détenait dans ses filiales d'assurance vie et d'assurance générale au Nigéria.

MTN

(1 521° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES
12 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES
0,22 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS
23,8 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE
8,6 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : RALPH MUPITA

Actif dans 18 pays d'Afrique, le groupe **MTN** est aujourd'hui le premier opérateur télécom du continent avec plus de 290 millions de clients. Une couverture géographique exceptionnelle et un large éventail d'activités qui expliquent que l'entreprise fasse partie du très élitiste club des huit sociétés africaines au chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 milliards de dollars. Cette position prééminente, le groupe basé à Johannesburg entend bien la conserver avec la mise en place de sa stratégie « Ambition 2025 ». Dans le cadre de cette feuille de route, l'entreprise ambitionne ainsi de se repositionner en profondeur, passant du statut d'opérateur à celui d'entreprise technologique. Une mue qui, si elle est réalisée avec succès, permettrait à MTN de renforcer sa place de géant incontesté du secteur des télécoms, aujourd'hui en rapide mutation.

SASOL

(1 528° SUR 2 000)

CHIFFRE D'AFFAIRES
18,78 MILLIARDS DE DOLLARS

BÉNÉFICES
2,35 MILLIARD DE DOLLARS

ACTIFS
24,8 MILLIARDS DE DOLLARS

CAPITALISATION BOURSIÈRE
7,95 MILLIARDS DE DOLLARS

PDG : SIMON BALOYI

Fleuron industriel historique de la nation arc-en-ciel, **Sasol** (Suid

MÉTHODOLOGIE

Lancé en 2003 par nos confrères du magazine *Forbes*, le classement *Forbes Global 2000* est un palmarès annuel consacré aux deux mille plus grandes sociétés mondiales cotées en bourse. La liste est établie sur la base de quatre critères : le chiffre d'affaires, le bénéfice, les actifs détenus et la capitalisation boursière. Les données proviennent quant à elles du cabinet FactSet Research, spécialisé dans la gestion des données financières, tandis que le calcul de la capitalisation boursière a été arrêté au cours de clôture du 17 mai 2024 sur la base de toutes les actions ordinaires en circulation. Tous les chiffres sont consolidés et exprimés en dollars américains.

Afrikaanse Steenkool en Olie, pour « charbon et pétrole sud-africains », en afrikaans) est une entreprise chimique et énergétique d'envergure mondiale. Lancé en 1950, peu après l'instauration de l'Apartheid, le groupe a longtemps été la seule entreprise au monde à produire à grande échelle (l'équivalent de 150 000 b/j) du carburant synthétique à partir de gaz naturel ou de charbon. Une capacité à produire de manière innovante et en quantité des produits essentiels qui s'est encore vérifiée durant la pandémie de Covid-19. Fournisseur de solvants chimiques, ingrédients cruciaux dans le processus de fabrication de gels hydroalcooliques, le groupe a – devant l'explosion de la demande de désinfectants pour les mains déclenchée par la crise sanitaire – su rapidement développer de nouvelles variantes de ses produits à base d'alcool pour aider ses clients fabricants de solutions désinfectantes à augmenter leur production.

Les poids lourds d'Afrique francophone

La dernière édition du *Forbes Global 2000* n'a pas dérogé à la règle : la plupart des classements internationaux consacrés aux grandes entreprises et à leurs dirigeants font l'impasse sur les opérateurs venus d'Afrique francophone, petits poucets à l'échelle mondiale. Les parcours inspirants de dirigeants à la tête de puissants groupes régionaux ne manquent pourtant pas. Zoom sur quelques-uns des plus emblématiques d'entre eux.

PAR GOUDET ABALÉ, DOUNIA BEN MOHAMED, KOUZA KIÉNOU, PATRICK NDUNGIDI ET ÉLODIE VERMEIL

AFRIQUE DU NORD

OTHMAN BENJELLOUN

PRÉSIDENT DE BANK OF AFRICA

MAROC

INDUSTRIE BANCAIRE

Figurant depuis plusieurs années parmi les plus grandes fortunes de ce monde, Othman Benjelloun, qui préside Bank of Africa, incarne pleinement la réussite entrepreneuriale au Maroc et au-delà. Personnalité emblématique de la finance marocaine et africaine, il a transformé la Banque marocaine du commerce extérieur (BMCE), aujourd'hui renommée Bank of Africa, en un leader majeur du secteur bancaire, avec une présence dans plus de 20 pays africains.

Diplômé de l'École Polytechnique de Lausanne, Benjelloun, qui est né le 9 décembre 1931 à Fès, débute sa carrière dans le groupe familial avant d'investir dans des secteurs variés : sidérurgie, aluminium, montage automobile... En 1988, il rachète la Royale Marocaine d'Assurance (RMA) fondée par son père, et en fait un



Othman Benjelloun
(Bank of Africa)

assureur de premier plan au Maroc. Cette acquisition marque le début d'une série de succès, dont le rachat de BMCE en 1995, qui propulse son groupe sur le devant de la scène internationale. L'acquisition de la BMCE est suivie de la création de Méditélécom, devenue Orange Maroc en 2016, renforçant son influence dans les télécommunications. Sous sa direction, Bank of Africa se distingue par ses performances et son expansion. En décembre 2023, le produit net bancaire a enregistré une hausse de + 9 % par rapport à décembre 2022, s'élevant à 16,9 milliards de dirhams (environ 1,5 milliard d'euros). Cette solide performance témoigne de la vision stratégique de Benjelloun, dont la fortune personnelle est estimée à 1,3 milliard de dollars (1 milliard d'euros), et qui continue d'orienter la banque vers de nouveaux horizons. En parallèle, il poursuit des projets ambitieux comme la construction de la Tour Mohammed VI à Rabat, destinée à être la plus haute d'Afrique, consolidant ainsi son héritage pour les générations futures.

MOULAY HAFID ELALAMY
FONDATEUR DU GROUPE SANLAM
MAROC
BANQUE-ASSURANCE

Fondateur du groupe Saham (qui deviendra Sanlam) et ancien ministre, Moulay Hafid Elalamy est une figure clé de l'économie marocaine. Doté d'un véritable sens des affaires, il multiplie les super deals et les acquisitions. Ainsi, quelques mois après le rachat de Société Générale Maroc, le fondateur du groupe d'assurance Saham a été nommé, en août 2024, à la présidence du conseil d'administration du groupe français Teleperformance. Encore une réussite à afficher au tableau de ce businessman né. Originaire de Marrakech, diplômé en Systèmes d'information de



Moulay Hafid
Elalamy (Sanlam)

l'Université de Sherbrooke (Canada), il commence sa carrière comme conseiller senior au ministère des Finances du Québec avant de devenir directeur des systèmes d'information dans une compagnie d'assurance. De retour au Maroc, il rejoint ONA (aujourd'hui Al Mada), et fonde Saham en 1995, qui deviendra un acteur majeur dans divers secteurs comme l'assurance, l'éducation, l'immobilier, l'agriculture et la santé. Entre-temps, il prend la tête du patronat marocain (2006-2009), puis est nommé en 2013 ministre

de l'Industrie, du Commerce, de l'Économie verte et du Numérique. En 2021, Elalamy quitte la scène politique pour revenir à son métier d'origine : il retrouve son poste de PDG de Saham dont il entend renforcer la position sur le marché, avec l'ambition de le hisser parmi les trois premiers assureurs mondiaux. Rebaptisé Sanlam en 2022, celui-ci s'offre la Société Générale Marocaine de Banques et La Marocaine Vie, pour un montant de 745 millions d'euros. Présent dans 33 pays africains, il a enregistré un chiffre d'affaires global de 3,53 milliards de dirhams (environ 320 millions d'euros) à fin juin 2024, en hausse de 1,2 % par rapport à l'année précédente.

MOHAMED EL-KETTANI

DIRECTEUR GÉNÉRAL
D'ATTIJARIWABA BANK

MAROC

INDUSTRIE BANCAIRE

Mohamed el-Kettani, PDG d'Attijariwafa Bank, est un acteur clé du paysage bancaire en Afrique francophone. Sous sa direction



Mohamed
el-Kettani
(Attijariwafa
Bank)

depuis 2007, le groupe a connu une transformation remarquable, devenant la première banque privée du Maroc et la septième en Afrique. En 2022, Attijariwafa Bank a enregistré un produit net bancaire de 29,9 milliards de dirhams (environ 2,8 milliards d'euros) pour un résultat net consolidé de 9,1 milliards de dirhams (environ 840 millions d'euros), témoignant de sa solidité financière.

El-Kettani a orchestré l'expansion d'Attijariwafa dans 26 pays, avec des investissements dépassant un milliard de dollars en Afrique. Le groupe emploie plus de 20 000 personnes et a acquis 15 banques entre 2005 et 2016, renforçant sa présence dans les régions de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Sa vision stratégique, inspirée par le roi Mohammed VI, met l'accent sur la coopération Sud-Sud et l'intégration économique, visant à dynamiser les échanges intra-africains et à soutenir le développement durable.

El-Kettani est également reconnu pour son engagement envers l'innovation et le développement des infrastructures, notamment à travers le Forum international de développement de l'Afrique, qui a rassemblé plus de 2 200 participants en 2019. Son leadership et sa capacité à anticiper les tendances du marché font de lui une figure incontournable du secteur bancaire africain.

MAHJOUB LANGAR

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE POULINA GROUP HOLDING

TUNISIE

AGROALIMENTAIRE / IMMOBILIER /
MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Poulina Group Holding (PGH), premier groupe privé tunisien, est un conglomérat industriel majeur actif dans l'agroalimentaire, l'immobilier et les matériaux de construction. À sa tête depuis 2014, Mahjoub Langar

a insufflé une nouvelle dynamique, consolidant sa position de leader. Fort d'une carrière internationale, Mahjoub Langar a précédemment travaillé au Canada comme conseiller stratégique pour diverses institutions, avant de rejoindre le groupe Poulina en 2014. Sous sa direction, PGH a optimisé ses produits de placement, passant de 24,2 millions de dinars (environ 7,2 millions d'euros) fin 2022 à 27,5 millions de dinars (environ 8,2 millions d'euros) en 2023. Mieux, en janvier 2024, PGH a franchi un seuil historique en dépassant les 4 milliards de dinars (environ 1,2 milliard d'euros) de revenus pour l'année 2023.

Cette performance record témoigne de la solidité de la stratégie mise en place sous la direction de Mahjoub Langar. Le bénéfice net du groupe a doublé, atteignant 129,6 millions de dinars (environ 39 millions d'euros), contre 65,7 millions de dinars (environ 19 millions d'euros) en 2022. PGH continue de renforcer sa solidité financière et de démontrer son dynamisme sur le marché... tout en s'ouvrant à de nouvelles opportunités. Mahjoub Langar a en effet indiqué que le groupe étudiait la possibilité d'investir directement dans des projets d'énergies renouvelables et notamment des centrales solaires photovoltaïques...



**Mahjoub
Langar
(Poulina)**



**Malik
Rebrab
(Cevital)**

MALIK REBRAB

PDG DE CEVITAL

ALGÉRIE

AGROALIMENTAIRE / INDUSTRIE / SERVICES

Malik Rebrab est le PDG de Cevital, le plus grand complexe agro-industriel d'Algérie. Fondé en 1976, celui-ci est aujourd'hui un acteur majeur de l'économie algérienne avec 26 filiales dans divers secteurs, notamment l'agroalimentaire, l'industrie et les services.

Né en 1971, diplômé en management et en finance de la London University, Malik a effectué l'essentiel de son parcours auprès de son père Issad, fondateur du groupe. Le fils cadet de la fratrie, considéré comme le plus « sage », est à la tête de Cevital depuis juin 2022.

Sous sa direction, le groupe s'est distingué par son expansion à l'international, tout en jouant un rôle clé dans le développement économique de l'Algérie. Rebrab est reconnu pour sa vision entrepreneuriale, qui repose sur l'innovation et la diversification, faisant de Cevital un pilier incontournable de l'industrie nationale. Premier groupe privé en Algérie, celui-ci s'est récemment allié au géant chinois Haier pour produire et distribuer des appareils électroménagers depuis la wilaya de Sétif. Désormais représentant officiel de la marque chinoise en Algérie, le groupe s'était déjà rendu propriétaire, il y a dix ans, du fabricant français d'électroménager Brandt.



ALL AROUND THE WORLD

BUSINESS JETS – CORPORATE AND VIP FLIGHTS – MEDICAL FLIGHTS
URGENT FREIGHT – AERONAUTICAL ADVICE

JET MONDE GROUP
MORE THAN 30 YEARS
OF EXPERIENCE AT YOUR SERVICE

Aéroport de Paris le Bourget (93350),
Terminal JET MONDE, Rue de Prague
24H/24 +33 (0)1 84 20 42 20
jetmonde@jetmonde.com

www.jetmonde.com

www.jetmonde-executive.com

AFRIQUE DE L'OUEST

JEAN KACOU DIAGOU

FONDATEUR ET PRÉSIDENT
DU GROUPE NSIA

CÔTE D'IVOIRE

BANQUE-ASSURANCES

Figure incontournable du monde entrepreneurial africain, l'homme d'affaires Jean Kacou Diagou est le fondateur du premier groupe ivoirien de banque-assurance, NSIA (Nouvelle société interafricaine d'assurance). Né en 1948 à Abidjan et diplômé de l'École nationale d'assurances (ENASS, Paris), il a débuté sa carrière en tant que chef du service sinistres de SIA, une agence de l'Union des assurances de Paris (UAP), rejoignant ensuite la succursale de l'UAP en Côte d'Ivoire en tant que secrétaire général, puis directeur général de l'Union africaine, une filiale de l'UAP jusqu'en 1983, avant de créer, en 1995, NSIA. Le groupe, qui a connu une croissance très rapide, emploie aujourd'hui plus de 3 000 employés répartis dans 12 pays d'Afrique francophone, anglophone et lusophone*. NSIA, qui allie banque et assurance, est un acteur clé dans le développement du secteur financier africain, et enregistre une croissance globale estimée à 17% de son chiffre d'affaires consolidé (les derniers chiffres connus et communiqués par le groupe font état d'un chiffre d'affaires cumulé de 219 milliards de francs CFA – soit plus de 330 millions d'euros – à fin décembre 2019).

Jean Kacou Diagou, qui a participé à la rédaction du Code CIMA (Conférence interafricaine des marchés d'assurance), est un acteur influent dans le secteur des assurances panafricaines. Il a également présidé plusieurs associations sectorielles et patronales, dont la Confédération générale des entreprises de Côte d'Ivoire (CGECI) et la Fédération des organisations patronales de l'Afrique de l'Ouest (FOPAO). Sa contribution à l'économie et à la société ivoiriennes

a été reconnue par de nombreuses distinctions, dont le titre de Commandeur de l'Ordre national de Côte d'Ivoire et d'Officier de l'Ordre équatorial du Gabon. En dehors de ses activités professionnelles, l'assureur ivoirien – qui se destinait initialement à la prêtrise – a composé et enregistré plusieurs chants et albums de louanges. Pétri de foi religieuse et de valeurs familiales, mais aussi soucieux d'assurer la pérennité de son groupe et d'en maintenir la vision et les

valeurs tout en adaptant sa stratégie aux évolutions du marché, il peut pour cela compter sur sa fille Janine, directrice générale de NSIA depuis 2015, épaulée par deux directeurs généraux adjoints groupe des pôles banque et assurance, eux-mêmes secondés par des dirigeants locaux aux multiples expériences panafricaines et internationales.

* Côte d'Ivoire, Cameroun, Ghana, Nigéria, République du Congo, Sénégal, Togo, Mali, Gabon, Guinée, Guinée-Bissau, Bénin.

Jean Kacou
Diagou (NSIA)



Samuel
Dossou
(Petrolin)

SAMUEL DOSSOU

FONDATEUR ET PRÉSIDENT
DE PETROLIN

BÉNIN, GABON

INDUSTRIE PÉTROLIÈRE

Samuel Dossou-Aworet est né à Porto-Novo en 1944. Il grandit en Côte d'Ivoire et poursuit ses études à Dakar avant de rejoindre l'École nationale supérieure du pétrole et des moteurs de Paris, puis l'Institut français du pétrole. Cet ex-conseiller d'Omar Bongo sur les questions d'hydrocarbures a bâti sa fortune dans le pétrole via son groupe Petrolin – dont le dernier chiffre d'affaires connu et communiqué était de plus de 726 millions d'euros... en 2013 – qui opère dans l'exploration et la production pétrolière au sein d'une dizaine de pays d'Afrique et du Moyen-Orient*. Fondée à Londres en 1992 sous le nom de Petrolin UK Limited, la structure, dont le siège est à Genève, s'est développée en rachetant les parts d'autres entreprises pétrolières africaines, comme Niger Delta Exploration & Production (NDEP) en 2005. Petrolin est aujourd'hui le deuxième producteur de gaz au Nigéria, où il contrôle 40 % de ND Western Limited, que préside Samuel Dossou. Toujours au Nigéria, il possède 13,87 % de Seplat, l'un des principaux producteurs de pétrole du pays. Homme de réseaux, Samuel Dossou a présidé par deux fois l'Organisation des pays exportateurs de pétrole

(OPEP). Fin connaisseur du secteur pétrolier et minier, il s'est par ailleurs imposé comme un intermédiaire influent dans le business à Dubaï, assurant l'interface des affaires entre des gouvernements africains et la communauté des investisseurs. Il est également connu comme étant celui qui a fait plier Bollore sur le dossier de la boucle ferroviaire entre le Bénin et le Niger. Enfin, le milliardaire bénino-gabonais, qui est l'époux d'Honorine Dossou Naki, ambassadrice du Gabon à Paris de 1994 à 2002 et ancienne ministre de la Justice, est également actionnaire de Bank of Africa, Orabank Gabon et BGFIBank Bénin.

* Côte d'Ivoire, Togo, Bénin, Nigéria, République démocratique du Congo, Burundi, Zambie, Malawi, Afrique du Sud, Éthiopie et Yémen.

SEYDOU NANTOUMÉ

FONDATEUR ET PDG DE TOGUNA
AGRO-INDUSTRIES

MALI

INDUSTRIE AGRICOLE

Né en 1965 à Ségou, Seydou Nantoumé a grandi au cœur de la région agricole du Mali, aux côtés de son père, déjà présent dans le négoce d'engrais. À l'âge de 30 ans, il crée Toguna SARL, qui donnera naissance en 2007 à Toguna Agro-Industries, leader des fournisseurs d'engrais à destination des pays de la région

(Mali, Burkina Faso, Guinée, Côte d'Ivoire). Bien implanté depuis sa création sur son marché domestique (le Mali est le premier utilisateur d'engrais d'Afrique de l'Ouest), le groupe a totalisé 160 millions d'euros de revenu annuel en 2022. Cette même année, il a été retenu par les autorités mauritaniennes pour alimenter la filière agricole en intrants, avec un accord de livraison d'engrais de 12 000 tonnes d'urée perlée, chiffré à 10 millions d'euros, ce qui fait de Toguna le plus gros fournisseur de l'État mauritanien. Pour ce marché, le groupe du « roi des engrais » s'est allié au trader suisse Ameropa, historiquement positionné dans la course aux contrats publics d'acquisition d'intrants agricoles dans la République islamique. Nantoumé doit également composer avec la forte concurrence de son rival Doucouré Partenaire Agro-industries (DPA) d'Ibrahima Doucouré. Dans ce duel pour le contrôle du marché des intrants dans la région, Toguna garde une longueur d'avance en soumissionnant aux appels d'offres de la Compagnie malienne pour le développement du textile (CMDT), de la Société burkinabè des fibres textiles (Sofitex) ou encore de FasoCoton au Burkina Faso. Doté de l'unité industrielle de production d'engrais la plus performante de la sous-région, le groupe développe également la vente au secteur privé, notamment au Sénégal et en Guinée-Conakry.



Seydou Nantoumé
(Toguna Agro-Industries)

IDRISSA NASSA

FONDATEUR ET PRÉSIDENT DE
CORIS HOLDING

BURKINA FASO

INDUSTRIE BANCAIRE

Devenu une icône de la finance africaine, Idrissa Nassa, le fondateur du groupe Coris Bank, a récemment fait les gros titres avec la célébration de ses quarante ans d'entrepreneuriat. Un parcours emblématique des success-stories africaines, entamé en 1984 au grand marché de Ouagadougou (Rood Woko), où il vendait alors des pièces détachées, du riz et du sucre. Son aventure dans la finance commence en 2001 avec le rachat de la Financière du Burkina, un établissement public de crédit alors en pleine crise, qu'il recapitalise et transforme en 2008 sous le nom de Coris Bank International. Grâce à sa maîtrise des rouages du monde des affaires local et de ses acteurs, l'entrepreneur burkinabè parvient peu à peu à s'imposer dans la finance avec la casquette de « banquier des PME ». Un modèle qu'il duplique un peu partout sur le continent, avec succès. En moins de 15 ans, Coris connaît un développement rapide tant au Burkina Faso (20 % de parts de marché) que dans la sous-région. Présent dans dix marchés africains*, il est classé en 2023 troisième groupe bancaire de la sous-région par la Commission bancaire de l'Union monétaire ouest-africaine (UMOA), grappillant quelque 8,8 % de parts de marché derrière le mastodonte Société Générale Côte d'Ivoire et le groupe panafricain Ecobank. Sa principale filiale, basée au Burkina (plus de 23 % de parts de marché) et cotée à la BRVM (Bourse régionale des valeurs mobilières, basée à Abidjan) depuis 2016, a réalisé un produit net bancaire de 60 milliards de francs CFA (plus de 90 millions d'euros) au premier semestre 2024, avec un bénéfice établi à 33,5 milliards de francs CFA (plus de 50 millions d'euros) sur la même



Idrissa Nassa
(Coris Bank)

période. L'an dernier, les résultats financiers de Coris ont bondi d'environ 14 % à 64,2 milliards de francs CFA (98 millions d'euros). Quant au bilan, il s'est établi à plus 2 488 milliards de francs CFA (3,8 milliards d'euros), dégageant ainsi un profil de liquidité robuste. Enfin, Coris Holding, l'entité qui chapeaute les différentes filiales du groupe, a vu son produit net bancaire croître à 264 milliards de francs CFA (plus de 400 millions d'euros) au 31 décembre dernier, le total bilan du groupe franchissant le seuil de 5 860 milliards de francs CFA (8,9 milliards d'euros) pour un résultat net consolidé estimé à 102 milliards de francs CFA (155 millions d'euros), sensiblement égal aux gains engrangés par Société Générale

Côte d'Ivoire, première banque de l'Union économique et monétaire ouest-africaine, valorisée à plus de 550 milliards de francs CFA (près de 840 millions d'euros). Homme d'affaires au flair redoutable, Idrissa Nassa, dont on estime la richesse personnelle à plusieurs dizaines de milliards de francs CFA, se hisse parmi les premières fortunes du Burkina Faso. Investisseur multilatère, il possède des établissements hôteliers (Sopatel), une société dans l'imprimerie et dans l'immobilier, mais aussi dans l'industrie agroalimentaire avec Afridia Industries, fabricant des jus Malia au Burkina.

* Côte d'Ivoire, Bénin, Mali, Togo, Niger, Guinée-Bissau, Sénégal, Guinée, Tchad, Cap Vert.

OUMAR SOW

PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE
DE LA CSE (COMPAGNIE
SAHÉLIENNE D'ENTREPRISES)

SÉNÉGAL

BÂTIMENT ET TRAVAUX PUBLICS

Oumar Sow est un homme d'affaires sénégalais à la tête de la Compagnie sahélienne d'Entreprises (CSE), un acteur majeur dans le secteur du BTP en Afrique francophone. Depuis sa prise de fonction en 2015, il a su transformer l'entreprise fondée par son père, Aliou Sadio Sow, en un leader régional.

La dizaine de filiales du groupe CSE réalisent aujourd'hui un chiffre d'affaires avoisinant 200 milliards de francs CFA (305 millions d'euros) et emploient près de 5 000 personnes. Plus largement, Oumar Sow a initié une diversification stratégique des activités de l'entreprise, en se recentrant notamment sur le marché sénégalais, tout en poursuivant une politique opportuniste d'implantations comme en Sierra Leone. La CSE a également remporté des contrats significatifs, participant par exemple au chantier de l'aéroport international Blaise-Diagne de Diass, aux travaux de réhabilitation de la route nationale Ndoum-Thilogne ou encore à la construction du train express régional (TER)...

Une série de succès bâtie en grande partie sur la proactivité et le style de gestion collégial du patron.

De quoi permettre au cadreur sénégalais du BTP de naviguer avec succès dans un environnement économique complexe, notamment face aux défis sécuritaires au Sahel. Homme de vision et d'impact, Oumar Sow est également un grand passionné d'art, par ailleurs impliqué dans des initiatives philanthropiques à travers la Fondation Alioune Sow, témoignant de son engagement envers le développement social et économique de son pays.



Oumar Sow
(CSE)

AFRIQUE CENTRALE

PAUL KAMMOGNE FOKAM

PRÉSIDENT D'AFRILAND FIRST GROUP

CAMEROUN

BANQUE / INVESTISSEMENT / RECHERCHE
EN SCIENCES DE GESTION ET CULTURES
AFRICAINES

Capitaine d'industrie, banquier, entrepreneur, conférencier, chercheur : Paul K. Fokam, 76 ans, est le président d'Afriland First Group, créé en 2008 et dont le siège est basé en Suisse. Afriland First Bank, le vaisseau amiral du groupe (capital de 50 milliards de francs CFA en 2022, soit environ 76 millions d'euros) est présent dans neuf pays africains et compte également trois bureaux de représentation à Pékin, Pointe-Noire et Paris. Pour sa part, Afriland Bourse & Investissement, filiale d'Afriland First Bank lancée en 2019, mène des activités dans les financements structurés, l'intermédiation boursière et l'ingénierie financière. Concepteur dans les années 1980 du modèle MC², une approche universelle pour la création de richesse par les populations pauvres*, Paul K.



Paul K.
Fokam
(Afriland
First Group)



Richard Lowe
(Activa)

Fokam est considéré comme l'un des précurseurs de l'investissement d'impact en Afrique. Il affirme que la pauvreté n'est pas une fatalité et que le secteur informel n'est pas une calamité, mais plutôt un réservoir de création de la richesse.

Chercheur en sciences de gestion, cultures africaines et stratégie, Paul K. Fokam est par ailleurs convaincu que l'Afrique doit repenser son système éducatif et sa vision du transfert de technologie. Pour ce faire, il a créé le PK Fokam Institute of Excellence, une université basée à Yaoundé qui a pour objectif de doter le continent de leaders décomplexés et compétents. Il est également l'initiateur du prix PK Fokam pour la science et la technologie.

Auteur de plusieurs ouvrages et lauréat de nombreux prix internationaux, il a été nommé Chevalier de l'Ordre de la Valeur de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC).

*La Victoire sur le Pauvreté (VP) est possible si les Moyens (M) et les Compétences (C) de la Communauté (C) sont mis ensemble. D'où la formule $VP = M \times C \times C = MC^2$.

RICHARD LOWE

FONDATEUR ET PDG DU GROUPE ACTIVA

CAMEROUN

SECTEUR ASSURANTIEL

Figure notable du secteur des assurances en Afrique, Richard Lowe, 70 ans, fait partie du carré VIP des entrepreneurs camerounais. Peu connu du grand public, cet homme d'affaires aux innovations managériales efficaces a mené avec succès l'expansion en Afrique de son groupe Activa, ainsi que le développement de ses activités d'assurance et de réassurance. Diplômé de l'École supérieure des sciences économiques et commerciales (ESSEC), il a travaillé pendant 17 ans pour la filiale camerounaise du groupe français AGF. En 1998, il en démissionne pour créer sa propre compagnie d'assurance (Activa) en partenariat avec l'Ivoirien Jean Kacou Diagou, PDG de NSIA. Dotée d'un capital de 400 millions de francs CFA (600 000 euros), la société va connaître une croissance rapide. En 2008, le partenariat avec

NSIA prend fin à l'amiable. Avec aujourd'hui 11 sociétés d'assurances et 700 collaborateurs répartis dans neuf pays*, Activa est l'un des leaders de l'assurance en Afrique subsaharienne, offrant une gamme complète de produits d'assurance vie et non-vie. Richard Lowe est également le président-fondateur du conseil d'administration du réseau Globus, premier réseau panafricain d'assurances, qui propose des solutions d'assurance dans 49 pays du continent, et de sa société captive de réassurances Globus RE, créée en 2010. Il a par ailleurs été, de 1996 à 2002, président de la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines (FANAF). Il siège également au conseil d'administration de plusieurs sociétés du secteur financier (assurance et réassurance, banque). En 2018, il a été nommé « CEO africain de l'année » lors de l'assemblée générale de l'Organisation africaine des assurances (OAA).

*Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana, Guinée, Liberia, République Démocratique du Congo, Sierra Leone, Ile Maurice (Activa Finances, la holding du groupe), France (Activa Europe, à Paris).

HENRI-CLAUDE OYIMA

PDG DE GROUPE BGFIBANK

GABON

INDUSTRIE BANCAIRE

Né en 1956 à Franceville, Henri-Claude Oyima a effectué l'essentiel de ses études aux États-Unis, où il a obtenu un bachelor en sciences d'administration et un master en banque à l'Université de Washington. Il a ensuite travaillé chez Citibank à New York et à Libreville, avant de rejoindre la succursale de la Banque de Paris et des Pays-Bas au Gabon, en décembre 1983, d'abord comme directeur général adjoint, puis comme directeur général, à partir de 1985. Il organise alors la reprise de l'établissement dont la maison-mère a décidé de se retirer du marché local. La banque est rebaptisée Banque gabonaise et française internationale



Henri-Claude
Oyima
(BGFIBank)

(BGFIBank) en 1996. Suivra, en 2007, la création de BGFI International à Paris, puis en 2015 l'extension de l'agrément de BGFI International (aujourd'hui BGFIBank Europe), permettant à celle-ci d'étendre son activité sur toute l'Afrique en matière de correspondance bancaire et lui conférant une autonomie complète pour les opérations de collecte de dépôts auprès d'une clientèle d'entreprises. Aujourd'hui premier groupe bancaire au Gabon et en Afrique Centrale, BGFIBank compte 20 sociétés présentes dans 12 pays*, 2 700 collaborateurs ainsi que neuf marques, et son chiffre d'affaires ou produit net bancaire pour le dernier exercice (année 2023) s'élève à 303 milliards de francs CFA (462 millions d'euros). En l'espace d'une trentaine d'années, Henri-Claude Oyima a su adapter

la stratégie du groupe à un marché devenu mature et complexe en termes de consommation, tout en renforçant sa présence dans des pays qui sont autant de relais de croissance à l'international.

Fort de ces performances, le financier gabonais préside, depuis août 2022, la Fédération des entreprises du Gabon (le patronat gabonais), dont les membres représentent et produisent à ce jour près de 80 % du PIB et plus de 90 % de la main-d'œuvre formelle du pays. Il est également le président du conseil d'administration du marché financier unifié de la Bourse des valeurs mobilières de l'Afrique centrale (BVMAC), dont le siège se trouve au Cameroun.

*Bénin, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, France, Gabon, Guinée équatoriale, Madagascar, République centrafricaine, République démocratique du Congo, Sao Tomé & Príncipe et Sénégal.



Mustafa
Rawji
(Rawbank)

MUSTAFA RAWJI

**DIRECTEUR GÉNÉRAL ET MEMBRE
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION
DE RAWBANK**

**RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU
CONGO**

INDUSTRIE BANCAIRE

Membre de la quatrième génération de la famille Rawji, ancrée depuis des décennies en RDC, Mustafa Rawji a fait ses études au Babson College Massachusetts (États-Unis), avant d'entamer un parcours international. Il a ainsi travaillé dans le financement du commerce des matières premières au Crédit Agricole à Genève, dans les marchés de capitaux à Paris, et dans la banque d'entreprise avec HSBC et Barclays. Nommé en 2020 à la tête de Rawbank, première banque universelle de la République démocratique du Congo (RDC), l'homme a joué un rôle central dans la modernisation et l'expansion de l'établissement, qui compte actuellement plus de 1810 collaborateurs à travers 120 agences et a réalisé en 2023 un niveau de revenu historique de 483,9 millions de dollars (435 millions d'euros), en croissance de 33,5 % sur un an, et un résultat net annuel de 191,4 millions de dollars (173 millions d'euros). Neveu de Mazhar Rawji, fondateur de Rawbank, Mustafa a précédemment occupé plusieurs fonctions au sein de la banque, de secrétaire

général adjoint à directeur général adjoint en charge du support et de l'infrastructure, poste qu'il a occupé pendant cinq ans avant d'être nommé directeur général. Connu pour ses prises de position sur des sujets essentiels tels que l'inclusion financière et le développement durable, ce fervent défenseur de la lutte contre la pauvreté est également engagé dans le soutien aux femmes entrepreneuses, dont il s'emploie à renforcer le rôle dans l'économie locale. Mustafa Rawji siège par ailleurs au Conseil consultatif international de l'Atlantic Council à Washington DC, et est membre de l'Africa Business Leaders Coalition sous l'égide du Pacte mondial des Nations Unies. Il a été reconnu par l'Institut Choiseul comme l'un des « 40 under 40 » leaders en Afrique et a fondé le chapitre congolais de la Young Presidents' Organization (YPO), faisant de lui une figure incontournable dans le paysage économique et financier africain.

CÉLESTIN TAWAMBA

**FONDATEUR ET PDG DE CADYST
INVEST**

CAMEROUN

INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE / INDUSTRIE
PHARMACEUTIQUE / HÔTELLERIE /
COSMÉTIQUE DE LUXE

« Permettre à chaque Africain et à chaque Camerounais de se nourrir et de se soigner à moins d'un dollar par jour ». C'est le leitmotiv de l'homme d'affaires Célestin Tawamba, 58 ans, fondateur et PDG de la puissante holding Cadyst Invest, active dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'élevage et des aliments de bétail, mais aussi dans l'industrie pharmaceutique, l'hôtellerie, la distribution et la vente de produits cosmétiques de luxe. Employant près de 1300 personnes, elle affichait un chiffre d'affaires cumulé de près de 120 milliards de francs CFA (183 millions d'euros) au 31 décembre 2022.



Célestin
Tawamba
(Cadyst
Invest).

Diplômé en finances de HEC Paris et de l'Université Paris-Dauphine, l'industriel et négociant camerounais a travaillé comme auditeur chez Ernst & Young pendant quatre ans (1992-1996), puis comme directeur financier du groupe forestier d'origine libanaise Hazim, avant de créer, en 2001, l'entreprise La Pasta. Spécialisée dans la production de pâtes alimentaires et de farine, elle sera suivie quatre ans plus tard du rachat par Célestin Tawamba de Panzani Cameroun, filiale du groupe français Panzani. Après l'agroalimentaire, l'entrepreneur se lance dans l'industrie pharmaceutique. Il crée en 2006 la holding Cadyst Invest, puis rachète les anciens laboratoires du groupe français Rhône-Poulenc, ainsi que la Société industrielle des produits pharmaceutiques (SIPP) à Yaoundé, qui produit des poches de solutés massifs (préparations injectables pour perfusions). Suivra la création à Maképé, dans la banlieue de Douala, de la Compagnie industrielle pharmaceutique (Cinpharm), première unité de fabrication de médicaments génériques en Afrique centrale. Célestin Tawamba, qui préside le Groupement des entreprises du Cameroun (GECAM), la principale organisation patronale du pays, est également le président, depuis mai 2018, de l'Union des patronats d'Afrique centrale (UNIPACE), et le vice-président pour l'Afrique centrale de l'Alliance des patronats francophones.

Océan Indien

YLIAS AKBARALY

PRÉSIDENT DE REDLAND COMPANY HOLDING

MADAGASCAR

INDUSTRIES

Né en 1959 à Antananarivo (Madagascar) dans une famille de commerçants, et formé à l'École de direction d'entreprises de Paris puis à UC Berkeley (Californie), Ylias Akbaraly a transformé l'entreprise familiale, dont il a repris les rênes en 2000, en un conglomérat mondialement reconnu. Sous sa direction, le groupe a diversifié ses activités pour devenir un acteur incontournable dans plusieurs secteurs, dont l'industrie, la finance, l'énergie, les technologies, le tourisme, l'aviation, l'immobilier et le broadcast. Parmi ses réussites figure l'acquisition de Thomson Broadcast en 2018, rebaptisée Phenixya, et plus récemment de GatesAir en 2022, consolidant sa présence sur le marché mondial des technologies de diffusion. GatesAir est aujourd'hui le numéro 1 aux États-Unis dans le domaine de la migration digitale et de la radio, ainsi que le fournisseur d'équipements de toutes les chaînes télévisées américaines. Aujourd'hui, Redland emploie plus de 5 000 personnes à travers le monde et est présent sur des marchés clés se trouvant dans les quatre continents. Le groupe a également connu une croissance significative dans l'investissement immobilier, avec des actifs totalisant plus de 1,2 milliard d'euros. De plus, des contrats importants sont en cours, dont un au montant avoisinant plus de 1 milliard d'euros dans le domaine de la digitalisation, renforçant ainsi la position de Redland sur le marché mondial.

En parallèle, Ylias Akbaraly est engagé dans des initiatives philanthropiques. Avec son épouse Cinzia Catalfamo, il a créé la Fondation Akbaraly en 2008, dédiée à la lutte contre la pauvreté et à la santé publique à Madagascar. Ylias Akbaraly a été présenté comme étant à ce jour la première fortune de Madagascar, et la quatrième d'Afrique francophone.

Ylias Akbaraly
(Redland
Company
Holding)





Guillaume
Dalais
(CIEL)

GUILLAUME DALAIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE
CIEL

ÎLE MAURICE

TEXTILE / HÔTELLERIE / FINANCE / SANTÉ /
AGRO-INDUSTRIE

Un an et demi après avoir été nommé directeur général adjoint, Guillaume Dalais est devenu en juillet 2024 Group Chief Executive (directeur général) du groupe CIEL. Entreprise familiale ayant entamé ses activités dans le sucre en 1912, ce groupe, diversifié dans six secteurs clés (textile, hôtellerie, immobilier, finance, santé et agro-industrie) avec un développement international conséquent et quelque 37 500 employés répartis dans une dizaine de pays à travers l'Afrique et l'Asie, figure aujourd'hui parmi les principaux acteurs économiques de Maurice, et l'une des plus grandes sociétés mauriciennes cotées en bourse. Au 30 juin 2023, son portefeuille était évalué à 21,3 milliards de roupies (près de 431 millions d'euros), avec une capitalisation boursière d'environ 11 milliards de roupies (plus de 222 millions d'euros) et un chiffre d'affaires consolidé

de 35,4 milliards de roupies (près de 757 millions d'euros). En 2023, le groupe a continué de produire des résultats solides, avec une augmentation de 100 % du bénéfice établi à 4,3 milliards de roupies (plus de 92 millions d'euros) pour l'année financière se terminant le 30 juin 2024.

De formation comptable et financière, Guillaume Dalais a une parfaite connaissance des activités du groupe – ses métiers, ses équipes, mais aussi ses valeurs et sa culture – au sein duquel il évolue depuis plus de 15 ans, ayant exercé des responsabilités opérationnelles dans les entités finance, textile et immobilier.

Au-delà de ses qualités professionnelles, ce sont aussi ses compétences exceptionnelles de leader qui le distinguent. En tant que membre du conseil d'administration de plusieurs filiales, Guillaume Dalais joue un rôle stratégique dans la définition des orientations futures du groupe. Reconnu pour son esprit entrepreneurial et son engagement envers des valeurs d'excellence et d'humanité, il entend piloter CIEL vers une expansion durable tout en maintenant la culture d'innovation inscrite dans l'ADN du groupe.

HASSANEIN HIRIDJEE

PDG D'AXIAN GROUP

MADAGASCAR

TÉLÉCOMMUNICATIONS / SERVICES
FINANCIERS / FINTECH / ÉNERGIE

Hassanein Hiridjee, PDG d'Axian Group, est une figure emblématique du monde des affaires dans l'océan Indien et en Afrique. Sous sa direction, Axian Group, spécialisé dans les infrastructures et services, a connu une transformation remarquable, devenant un acteur majeur dans les secteurs des télécommunications, des services financiers, de la Fintech et de l'énergie. Ce groupe aux racines centenaires, connu autrefois sous le nom de groupe Hiridjee, a été rebaptisé Axian en 2015, avec pour ambition de devenir un champion africain de secteurs clés pour la transformation durable du continent, notamment les télécoms, l'énergie et les services financiers. Le groupe, qui emploie aujourd'hui près de 8 000 personnes, a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 milliards de dollars (2,2 milliards d'euros) en 2023. À sa tête, Hassanein Hiridjee se distingue par sa vision audacieuse, prônant le développement en Afrique d'un écosystème entrepreneurial robuste. Lors de l'Africa CEO Forum 2023, il a souligné la nécessité de multiplier par dix le nombre d'entreprises africaines générant plus d'un milliard de dollars de chiffre d'affaires, tout en insistant sur l'importance d'accompagner les PME. Sa stratégie repose sur l'innovation et l'inclusion, afin de renforcer la résilience économique du continent face aux défis contemporains. Sous son leadership, Axian Group a également élargi sa portée géographique – le groupe opère aujourd'hui dans 17 pays d'Afrique et de l'océan Indien – et est reconnu pour son engagement envers le développement durable et la responsabilité sociale. Par le biais de l'entreprise WeLight, il exploite notamment la plus grande ferme solaire de l'océan Indien, qui utilise la technologie des mini-grid pour



Hassanein Hiridjee
(Axian Group)

fournir une énergie propre aux villages ruraux mal desservis, tout en contribuant à leur développement économique. Signataire de l'initiative Global Compact des Nations unies, Axian Group s'engage également à intégrer ses dix principes au cœur de ses activités présentes et futures. Passionné d'art et mécène d'artistes à travers la Fondation H, Hassanein Hiridjee est par ailleurs à l'origine de l'ouverture d'un campus 42 à Antananarivo, intégré au plus grand réseau d'écoles d'informatique au monde initié par Xavier Niel*. L'homme incarne résolument un modèle de leadership éclairé alliant performance économique et impact social, au service du continent et de ses populations.

* Les formations sont entièrement gratuites, ouvertes à toutes et à tous sans condition de diplôme, et accessibles dès 18 ans. La pédagogie 42 est basée sur le peer-learning.

ARNAUD LAGESSE

PDG DU GROUPE IBL LTD

ÎLE MAURICE

BANQUE ET SERVICES FINANCIERS /
INDUSTRIE / CONSTRUCTION / INGÉNIERIE
/ ÉNERGIE / COMMERCE ET DISTRIBUTION
/ IMMOBILIER / HÔTELLERIE / SANTÉ ET
BIOTECHNOLOGIES

À la tête d'IBL Ltd, un conglomérat mauricien majeur qui joue un rôle de premier plan dans l'économie de l'île Maurice et au-delà, Arnaud Lagesse se distingue comme l'une des figures les plus influentes du secteur privé mauricien, connu pour sa capacité à orienter son groupe vers des projets innovants et ambitieux.

Succédant en 2007 à son père Cyrille et son grand-père Joseph à la tête de ce fleuron de l'économie mauricienne dont les origines remontent à près de 200 ans (1830), il a initié en 2016 la fusion de GML Investissement Ltée et Ireland Blyth Limited et créé la nouvelle entité IBL Ltd, rapidement devenue le premier groupe et l'un des principaux employeurs de Maurice, ainsi que le deuxième

plus grand groupe dans la région à l'exclusion de l'Afrique du Sud, avec un total de 38 282 collaborateurs. Cette même année, IBL faisait son entrée à la Bourse de Maurice – le groupe figure également parmi les 13 premières entreprises mauriciennes à rejoindre le Sustainability Index (Indice de durabilité) de la Bourse de Maurice. Le 30 juin 2023, il a passé la barre des 50 milliards de roupies (près de 990 millions d'euros) de chiffre d'affaires, avec un profit net de près 5 milliards de roupies (près de 100 millions d'euros), démontrant son exceptionnelle résilience par rapport à la crise sanitaire – qui a notamment gravement affecté le secteur touristique, un des pôles d'activités d'IBL – et une conjoncture internationale impactée par de nombreux bouleversements géopolitiques. Des performances remarquables qui se sont confirmées cette année, puisque le conglomérat a enregistré au terme du premier trimestre 2024 un chiffre d'affaires record de 77,8 milliards de roupies (environ 1,8 milliard d'euros), soit une augmentation de 92 % par rapport à l'année précédente, le bénéfice net pour cette même période atteignant 33,88 milliards de roupies, en hausse de 11,3 %. Des chiffres qui s'expliquent entre autres par l'effet de rebond post-Covid, mais aussi par une audacieuse stratégie d'expansion internationale (baptisée « Beyond Borders ») entamée depuis déjà quelques années et renforcée au sortir de la Covid, notamment via un positionnement stratégique à La Réunion (rachat de supermarchés Run Market) et au Kenya, avec l'entrée au capital de Naivas – le plus gros investissement de l'histoire d'IBL, à hauteur de 86 millions d'euros –, groupe leader de la grande distribution dans le pays. Intervenant dans des secteurs aussi variés que la banque et les services financiers, l'industrie, la construction, l'ingénierie, l'énergie, le commerce et la distribution (enseigne Winners), l'immobilier, l'hôtellerie (hôtels LUX), la santé et les biotechnologies, IBL

Arnaud
Lagesse
(IBL Ltd)



emploie plus de 26 000 personnes dans 23 pays, dont Maurice, les Maldives, La Réunion, le Kenya et la Côte d'Ivoire, avec des activités également en Europe et en Asie. Lagesse a mis l'accent sur la diversification des activités du groupe, notamment dans les secteurs de l'énergie renouvelable et des soins de santé, tout en consolidant sa présence sur le marché international... et en conservant son cœur et ses cœurs de métier mauriciens. Sa vision stratégique inclut une transition

vers des marchés internationaux, avec l'ambition d'accroître progressivement la part des activités du groupe à l'échelle mondiale. L'homme d'affaires a également été reconnu pour son leadership lors de l'Africa CEO Forum 2024, où IBL a remporté le prix du meilleur « Family Business » en Afrique, soulignant ainsi l'engagement du groupe envers une gouvernance responsable et durable. Une approche proactive et innovante qui en fait un leader incontournable dans le paysage économique africain.

HASNAINÉ YAVARHOUSSEN

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE
FILATEX

MADAGASCAR

INDUSTRIES

Incarnation de cette nouvelle génération d'entrepreneurs africains qui allie innovation, responsabilité sociale, et engagement pour un avenir durable, Hasnainé Yavarhoussen, 38 ans, a su transformer l'entreprise familiale (*voir ci-contre*) en un acteur industriel solidement diversifié dans l'immobilier haut de gamme, les énergies renouvelables et les infrastructures portuaires, notamment. Le Groupe Filatex a construit plus de 250 000 m² de surface immobilière, englobant des projets résidentiels, commerciaux et industriels, et a créé plus de 15 000 emplois, contribuant de manière significative à la réduction du chômage dans la grande île.

Par ailleurs, Filatex s'est imposé en leader de l'énergie avec une capacité installée de 106,13 MW, dont 34 MW proviennent de la production solaire.

Ces initiatives ont permis d'alimenter plus d'un million de clients en électricité, améliorant ainsi l'accès à l'énergie pour les Malgaches.

En parallèle, Yavarhoussen est engagé dans le mécénat culturel à travers le fonds éponyme qu'il a créé en 2019.

Passionné par l'art et l'innovation, il a soutenu de nombreux projets culturels et artistiques à Madagascar, y compris l'ouverture d'Hakanto, un espace artistique de 300 m² dans la capitale.

Sous sa direction, le Groupe continue de prospérer avec un chiffre d'affaires annuel de 300 millions d'euros, et des ambitions qui s'étendent désormais au reste du continent africain, avec pour priorités le Ghana, la Guinée et la Côte d'Ivoire, grâce à un investissement de 150 millions de dollars (136 millions d'euros).

ABDOULRASSOUL, LE PÈRE

Entrepreneur visionnaire et déterminé, Abdoulassoul Yavarhoussen a profondément marqué le développement de Madagascar en fondant le Groupe Filatex. Dès les années 1970, conscient des défis critiques auxquels fait face l'industrie textile, il identifie une opportunité cruciale : la création de la première zone franche industrielle de Madagascar. Ce geste audacieux permet non seulement de répondre aux besoins en infrastructures du secteur, mais aussi de poser les fondations d'un empire diversifié opérant aujourd'hui dans l'immobilier, l'énergie et les services, sous la direction de son fils, Hasnainé. Grâce au leadership de son fondateur, le Groupe a connu une expansion remarquable. À 77 ans, Abdoulassoul continue aujourd'hui encore d'exercer une influence majeure sur la stratégie globale de Filatex après en avoir fait l'un des conglomérats les plus puissants de Madagascar.

Hasnainé
Yavarhoussen
(Groupe Filatex)



Mohamed
Laghrari
(AH Holding)

MOHAMED LAGHRARI

PDG D'AL HOCEINIA HOLDING

MAROC

IMMOBILIER / HÔTELLERIE / AGRICULTURE /
ÉDUCATION / PARTICIPATIONS FINANCIÈRES

Mohamed Laghrari est le PDG d'AH Holding, groupe multi métiers reconnu pour son expertise et fondé il y a 60 ans qui revendique une position pionnière et avant-gardiste dans le développement économique du royaume et de ses marchés internationaux.

Après un bachelier et un master en business administration obtenus à l'IFM Business School de Genève, ce quadragénaire a entamé son parcours professionnel dans le département Alternative Investments d'une banque suisse en tant qu'analyste hedge funds, avant de rejoindre AH Holding en tant que directeur du

pôle Immobilier. Sous sa direction, le groupe a réalisé plus de 28 000 unités à travers le Maroc, avec des projets majeurs à Casablanca, Marrakech, Cabo Negro, Tanger, Agadir et Safi. Mohamed Laghrari a en outre conduit l'internationalisation de son pôle immobilier via la création de la filiale AH Africa en 2021. À travers cette filiale, le groupe explore de nouveaux marchés et renforce sa présence continentale, prêt à capitaliser sur les opportunités de croissance en Afrique avec trois projets totalisant 2 000 unités en cours de réalisation au Sénégal et en Côte d'Ivoire, où se situe le siège d'AH Africa.

Promu président-directeur général d'AH Holding en 2022, Mohamed Laghrari conduit la diversification du groupe. Actuellement, AH Holding – dont le chiffre d'affaires projeté pour 2024 s'élève à 700 millions de dirhams soit 65,2 millions d'euros – investit 3,5

milliards de dirhams (326 millions d'euros) dans divers projets en cours, emploie 1 100 collaborateurs, et poursuit la réalisation de 4 400 unités additionnelles.

L'entreprise élargit ses activités dans des secteurs à forte valeur ajoutée tels que l'hôtellerie, l'agriculture et l'éducation, et ambitionne d'atteindre 600 lits d'hôtel d'ici 2025 via sa filiale AH Hospitality. Un premier partenariat avec le Radisson Hotel Group a été signé, aboutissant à l'ouverture en avril 2024 du premier hôtel du groupe à Casablanca (le Radisson Casablanca Gauthier La Citadelle) et plusieurs sont à venir notamment à Marrakech, Casablanca et Tanger. La stratégie de gouvernance d'AH Holding, établie depuis 2005, repose sur une croissance soutenue et une prise de décision participative, cruciale pour son expansion internationale.

Gilles Tchamba
(L'Archer)



GILLES TCHAMBA

PDG DU GROUPE L'ARCHER

RÉPUBLIQUE DU CONGO

INDUSTRIE BANCAIRE

Gilles Tchamba, PDG du groupe L'Archer, est un entrepreneur et financier reconnu pour son rôle dans l'innovation financière en Afrique centrale. Né en 1985 à Brazzaville, il fonde en 2021 sa société, L'Archer Capital (devenue L'Archer depuis septembre 2024), avec pour objectif de répondre aux besoins croissants de financement dans la zone CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale). En moins de trois ans, l'entreprise s'est imposée comme un acteur incontournable de l'intermédiation boursière et de la gestion d'actifs dans la région.

Diplômé en 2009 de l'École supérieure de gestion et d'administration des entreprises (ESGAE) de Brazzaville, Tchamba a commencé sa carrière en tant qu'enseignant dans cette même école, avant de rejoindre le secteur bancaire en 2011, où il occupe des postes de responsabilité chez Ecobank et United Bank for Africa (UBA). C'est durant cette période qu'il affine son expertise dans la gestion des actifs et la diversification des revenus – des compétences qui se révéleront cruciales pour le succès de L'Archer.

Sous sa direction, le groupe L'Archer a organisé une trentaine d'opérations complexes permettant de lever près de 2 000 milliards de francs CFA (3 milliards d'euros) pour divers États de la CEMAC. Comptant une soixantaine de salariés et deux filiales, la structure a également diversifié son champ d'action en proposant des solutions innovantes de gestion d'actifs, ainsi que des produits d'épargne, comme son Plan épargne sérénité, destiné aux secteurs formel et informel. Avec une vision résolument panafricaine, Tchamba ambitionne d'étendre les activités de L'Archer au-delà de la CEMAC, renforçant ainsi l'influence de l'entreprise à l'échelle mondiale.



Gervais Koffi Djondo
(Ecobank, Asky)

GERVAIS KOFFI DJONDO

FONDATEUR DE LA BANQUE PANAFRICAINNE
ECOBANK ET DE LA COMPAGNIE
AÉRIENNE ASKY, PRÉSIDENT DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION D'ASKY

TOGO

INDUSTRIE BANCAIRE/TRANSPORT AÉRIEN

Reclus dans sa somptueuse propriété de Djondo-Condji, le village fondé par son ancêtre près de la frontière béninoise, le Togolais Gervais Koffi Djondo, 90 ans, demeure un pionnier et un capitaine d'industrie incontesté, dont le parcours inspire des générations d'Africains.

D'abord expert-comptable formé à École nationale de la France d'outre-mer et à l'Institut des sciences sociales du travail de Paris, il a été en 1984 ministre de l'Industrie de son pays sous l'ère Eyadema. « L'homme au chapeau », comme on le surnomme, a bâti sa renommée grâce au lancement – à l'échelle du continent – de deux fleurons : la banque panafricaine Ecobank et la compagnie aérienne Asky.

Dans les années 1970, il a occupé plusieurs postes au sein de l'administration togolaise et a contribué à la création de la Fédération des chambres de commerce d'Afrique de l'Ouest. C'est de sa rencontre avec Adeyemi Lawson, président de la Chambre de commerce du Nigéria, que naît en 1985 le projet Ecobank, une banque panafricaine dirigée par des Africains, aujourd'hui présente dans 35 pays.

En 2010, ce panafricaniste convaincu porte sur les fonts baptismaux la compagnie aérienne régionale Asky, qui succède à la mythique Air Afrique, disparue en 2002. Près de 15 ans plus tard, Asky, qui dessert 27 destinations dans 25 pays du continent, a franchi le cap des 200 milliards de francs CFA de chiffre d'affaires (300 millions d'euros) et sert des dividendes à ses actionnaires. L'an dernier, l'État togolais a déboursé 6 milliards de francs CFA (9,1 millions d'euros) pour une prise de participation de 14,39 % à son capital. Gervais Koffi Djondo est président du conseil d'administration d'Asky, qui réalise une prouesse dans un secteur dominé par des petites compagnies battant pavillon local, mais confrontées à des pertes abyssales. En 2019, le patriarche, éminence respectée du monde des affaires, a publié ses mémoires sous le titre *L'Afrique d'abord*.

UNE TYPOLOGIE DES GRANDS DIRIGEANTS D'ENTREPRISES D'AFRIQUE FRANCOPHONE

PAR GOUDET ABALÉ

Jean Kacou Diagou, Oumar Sow, Othman Benjelloun, Arnaud Lagesse, Ylias Akbaraly... En Afrique francophone, ces noms sont synonymes de réussites entrepreneuriales exceptionnelles et d'influence considérable. De fait, ici plus encore qu'en Occident, le leadership est souvent centralisé, reposant sur des structures familiales traditionnelles qui valorisent le rôle du « chef » et de l'ancienneté.

Cependant, force est de constater que cette centralisation peut aussi devenir un frein : la réticence à déléguer et l'idéalisation du dirigeant, vu comme une figure protectrice, peuvent étouffer la capacité de l'entreprise à évoluer. Or, l'innovation émerge du débat, de la confrontation des idées et de la diversité des expériences.

C'est pourquoi la plupart des dirigeants mis en avant dans ce dossier favorisent une prise de décision collective : ils s'appuient sur des comités exécutifs, des conseils d'administration et des consultants externes. Tous ont compris qu'une gouvernance partagée n'est pas seulement bénéfique, mais essentielle pour élargir leur vision, stimuler leurs performances et renforcer le leadership de leur entreprise. De même, les entreprises

familiales occupent une place essentielle dans l'économie de l'Afrique francophone, grâce à des générations de chefs d'entreprise dotés d'une profonde compréhension des enjeux locaux. Solidement ancrées dans leurs réalités, ces structures ont su évoluer, de petites entités aux conglomérats influents actuels. Cependant, cette prépondérance soulève des défis majeurs, notamment en termes de méritocratie et d'efficacité organisationnelle.

Bien entendu, pour devenir les leaders qu'elles sont aujourd'hui, les entreprises familiales présentées dans ce dossier ont su diversifier leur gouvernance en intégrant les talents et pratiques nécessaires à leur expansion.

DES VALEURS LOCALES

Il n'est pas rare de voir des « héritiers » épaulés par des cadres expérimentés, qui ont gravi les échelons au sein de l'entreprise ou ont été recrutés après avoir mené des carrières internationales, apportant ainsi une perspective mondiale et des compétences spécialisées. De plus, les nouvelles générations de dirigeants familiaux choisissent souvent de se former à l'étranger pour allier les pratiques héritées d'un contexte

sociohistorique particulier aux normes internationales modernes (responsabilité sociale des entreprises, accès aux financements, pratiques de management efficaces, gouvernance éthique...). Ces stratégies ne se contentent pas de renforcer la compétitivité des entreprises familiales ; elles les positionnent également en phase avec les attentes et exigences du marché global, assurant leur pérennité et leur prospérité à long terme.

Cela s'avère d'autant plus crucial que de nombreuses entreprises évoluent dans un environnement marqué par une volatilité politique et économique notable, où l'attachement aux valeurs locales – comme l'entraide et le « give back » – reste ancré, influençant des modèles de gestion basés sur l'interconnexion et le consensus communautaire.

Pour prospérer, ces leaders doivent non seulement s'adapter aux réalités locales, mais également élaborer des stratégies efficaces afin d'atténuer les risques et saisir les opportunités qui se présentent. Cette dualité crée un cadre unique où l'innovation cohabite avec la tradition, permettant à leurs entreprises de répondre aux exigences du monde moderne tout en restant ancrées dans leur tissu social.

C'est cette capacité à naviguer habilement entre ces deux mondes qui a été essentielle au succès de nos « Tops CEO » d'Afrique francophone.

Leur aptitude à incarner cette harmonie assure non seulement la pérennité de leurs entreprises, mais leur place également à l'avant-garde du développement économique de la région. 

CÔTE D'IVOIRE

Émile Gnagra, l'ex-banquier devenu expert de la logistique maritime

Neuf ans après avoir racheté la Société de dédouanement maritime et aéroportuaire (SDMA), Émile Gnagra a fait de son groupe le premier transitaire de Côte d'Ivoire, en termes de capitaux locaux. Fort de ce succès, l'entrepreneur et ancien banquier a désormais pour ambition de gérer une infrastructure portuaire publique ou privée dans le pays d'ici quelques années.

Après trois tentatives de création d'une entreprise de transit, l'ancien banquier Émile Gnagra a facilement trouvé sa voie dans l'univers de la logistique. Devenu propriétaire de SDMA en août 2015, l'homme est confiant et déterminé. Son leitmotiv ? Supprimer tout souci logistique chez les clients des trois entreprises de sa holding : SDMA Transit, spécialisée dans l'accompagnement pour les opérations d'importation et d'exportation maritimes et aériennes ; SDMA Logistics, active dans la livraison des colis dans toute la Côte d'Ivoire et parfois au Mali et au Burkina Faso ; ainsi que SDMA Shipping, spécialisée dans les opérations de manutention, de consignations portuaires et de prise en charge des navires des clients pendant leur escale ou séjour dans les différents ports ivoiriens.

PRÈS DE 20 000 CONTENEURS CHAQUE ANNÉE

Grâce à sa proximité avec les clients (en majorité des entreprises industrielles), à ses prix très compétitifs, à sa qualité de service et à l'optimisation de ses délais de livraison, SDMA est aujourd'hui le

premier transitaire de Côte d'Ivoire, en termes de capitaux locaux et le quatrième transitaire du pays, derrière trois entreprises à capitaux étrangers. Le groupe, qui emploie 143 collaborateurs, compte parmi ses clients une soixantaine de grands comptes. Sa flotte logistique est composée d'une cinquantaine de tracteurs et il gère 20 000 conteneurs par an. En huit ans, son chiffre d'affaires est passé de 12 millions de francs CFA (environ 18 300 euros) à 6 milliards de francs CFA en 2023 (9 millions d'euros), pour environ 2 milliards de francs CFA (3 millions d'euros) de bénéfices, entièrement réinvestis dans le capital, en vue d'accroître les performances et les structures de l'entreprise.

PLATEFORMES LOGISTIQUES

De plus, SDMA a construit – sur fonds propres – quatre plateformes logistiques pour le stockage de marchandises, dont une à Bouaflé (Centre-Ouest) et trois à Abidjan. Le groupe a également acquis des terrains afin de construire deux nouvelles plateformes à Abidjan et une autre à Yamoussoukro. Enfin, SDMA compte mettre à disposition de ses clients une application qui

leur permettra de suivre en direct le parcours de leurs marchandises. Prévu d'ici 2025, ce projet permettra aussi d'optimiser les procédures.

RÉSEAU INTERNATIONAL

SDMA est membre de deux réseaux mondiaux lui permettant de faire de l'enlèvement de marchandises depuis l'international : World cargo Alliance (WCA), le plus grand réseau mondial d'entreprises de logistique et Cargo Partners Network (CPN), un large réseau mondial de transitaire dans lequel Émile Gnagra est membre du conseil d'administration.

GÉRER UNE INFRASTRUCTURE PORTUAIRE

Guidée par son directeur général, Émile Gnagra, SDMA trace ainsi sa route sans perdre de temps, avec l'objectif ultime, dans les prochaines années, de gérer une infrastructure portuaire publique ou privée en Côte d'Ivoire ; et l'ambition d'être un auxiliaire de transport incontournable dans le pays, mais également ailleurs en Afrique de l'Ouest.

SDMA

<https://www.sdma.ci>

BIO EXPRESS

Diplômé en études comptables supérieures de l'Institut national polytechnique Félix Houphouët-Boigny (INP-HB), Émile Gnagra a débuté sa carrière dans le département de contrôle interne d'Ecocank Côte d'Ivoire, avant de rejoindre Ecobank Mali, en tant que financier, puis Banque Atlantique Mali comme chef du département du contrôle interne. C'est en 2009 qu'il retourne en Côte d'Ivoire pour occuper le poste de directeur financier de la banque sahélo-saharienne pour l'investissement et le commerce (BSIC).



BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ



© JAZZEBUP AVEC MIDJOURNEY AI



Nouveau relai de croissance pour le continent africain, le marché des industries culturelles et créatives (ICC) représente un potentiel immense, et pourrait générer jusqu'à 10 millions d'emplois d'ici 2030 selon l'Unesco. Si la puissance et la richesse de la créativité africaine ne font aucun doute, celle-ci reste cependant entravée par des défis majeurs (manque d'infrastructures et de financement ; obstacles liés à la distribution et à la protection des droits de propriété intellectuelle limitant l'accès aux marchés internationaux...).

Autant de freins dont les autorités et les institutions ont aujourd'hui une conscience accrue et qu'elles entendent bien surmonter, afin que l'Afrique puisse transformer ces défis en opportunités durables pour son développement économique et son rayonnement culturel.

DOSSIER COORDONNÉ PAR ÉLODIE VERMEIL

BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ

ANALYSE



INDUSTRIES CRÉATIVES EN AFRIQUE

Entre réappropriation culturelle et quête de rentabilité

Les industries créatives et culturelles en Afrique enregistrent le taux de croissance le plus rapide au monde et pourraient générer 20 milliards de dollars par an, selon les Nations unies. Entre préservation mémorielle et grands travaux, la révolution culturelle est en marche.

PAR MARIE-FRANCE RÉVEILLARD

Les industries créatives et culturelles (ICC) génèrent 2 250 milliards de dollars (2 030 milliards d'euros) de revenus annuels au niveau mondial, soit plus que le secteur des télécommunications. Elles représentent près de 30 millions d'emplois – soit plus que l'industrie automobile en Europe, au Japon et aux États-Unis

réunis – et jusqu'à 10 % du PIB dans certains pays. L'enquête de l'ONU Commerce et Développement (CNUCED), *Perspectives de l'économie créative*, publiée en juillet 2024, révèle la diversité des contributions économiques du secteur par pays, allant de 0,5 % à 7,3 % du PIB et employant entre 0,5 % et 12,5 % de la main-d'œuvre.

« Le potentiel du secteur des industries créatives est considérable en Afrique où il



La compagnie Jazzart Dance Theatre, soutenue par le fonds à impact I&P.

« Le potentiel du secteur des industries créatives est considérable en Afrique où il génère près de 50 milliards de dollars par an et occupe plus de 2 millions d'actifs »

génère près de 50 milliards de dollars [45 milliards d'euros, NDLR] par an et occupe plus de 2 millions d'actifs », estime Gaëlle Mareuge, chargée de mission des industries culturelles et créatives au sein de l'Agence française de développement (AFD). « Depuis 2018, nous avons engagé 171 millions d'euros dans les ICC en Afrique. Nous cherchons à produire un impact économique dans la durée, tout en participant au renforcement de la cohésion sociale, à travers des initiatives qui favorisent la transmission transculturelle et transgénérationnelle », précise-t-elle.

L'industrie créative en Afrique enregistre un taux de croissance moyen de 7 % par an, et pourrait générer jusqu'à 20 milliards de dollars (18 milliards d'euros) et plus de 20 millions d'emplois selon l'UNESCO, à condition de consolider les chaînes de valeur locales et d'augmenter le poids de ses exportations, car les succès des nouvelles stars de l'Afrobeat ou de Nollywood ne sauraient faire oublier que l'Afrique occupe toujours le bas du classement mondial en termes d'exportation de biens et de services dans les ICC.

L'AMBITIEUSE STRATÉGIE MÉMORIELLE DU BÉNIN

Depuis la restitution de 26 œuvres spoliées durant la colonisation française, le Bénin surfe sur la vague mémorielle pour promouvoir sa culture « out of Africa ». En 2022, l'exposition « Art du Bénin d'hier et d'aujourd'hui, de la restitution à la révélation : Trésors royaux et art contemporain du Bénin » avait attiré plus de 350 000 visiteurs.

« Entre 2021 et 2026, le Bénin s'est doté d'un budget de 200 milliards de francs CFA [plus de 300 millions d'euros, NDLR] pour ses infrastructures muséales. Actuellement, quatre musées sont en construction et deux en rénovation [...] Notre ambition est de porter la contribution des ICC et domaines associés à 10 % voire 15 % du PIB. Nous pensons aussi générer jusqu'à 500 000 emplois à travers les ICC, en intégrant les retombées attendues dans les secteurs du tourisme et des services », explique Alain Godonou, chargé de mission aux patrimoines et aux musées du Bénin.

En parallèle aux rénovations et constructions muséales, les festivals qui célèbrent les traditions et valorisent le patrimoine local adaptent leurs

infrastructures et leurs programmes à un public étranger de plus en plus nombreux. Depuis peu, toute une économie s'est ainsi développée autour de la promotion du vaudou. « Nous ne tenons pas à folkloriser notre culture. Nous donnons des clés de compréhension aux visiteurs, tout en contrôlant la programmation des festivals avec l'appui d'un comité du culte. D'ailleurs, l'accès au couvent, les initiations et autres cérémonies rituelles ne sont pas ouverts aux non-initiés », assure Alain Godonou.

LES ICC NUMÉRIQUES, TOUJOURS PLUS ATTRACTIVES

« Depuis sa création en 2012, le fonds I&P¹ a financé 18 entreprises dans le secteur des ICC, pour un montant global de 4,3 millions d'euros [...] L'arrivée d'Internet a bousculé les modes de consommation culturels, ce qui explique une forte présence des ICC numériques dans notre portefeuille », explique Marianne Vidal-Marin, la directrice du conseil du fonds à impact I&P.

Pour soutenir le secteur des ICC, le fonds a développé une stratégie d'identification, de financement (avec des tickets compris entre 80 000 et 2,5 millions d'euros) et d'accompagnement. « Nos équipes, réparties dans nos 12 bureaux, identifient les projets au quotidien. Nous accompagnons les professionnels du secteur pour qu'ils développent leur propre narratif, que leurs projets atteignent un certain niveau de rentabilité et qu'ils produisent un maximum d'impact auprès des populations », explique Marianne Vidal-Marin.

À l'heure du « tout numérique », les acteurs des ICC n'ont jamais été aussi nombreux. Chaque semaine apporte son lot de « révélations » sur les réseaux sociaux. Pourtant, en facilitant la production et la diffusion de contenus, la numérisation a également favorisé la concentration d'un secteur stratégique et rentable qui pèse plus de 3 % du PIB mondial. Ce phénomène n'est pas sans poser un certain nombre de défis aux outsiders de ce marché global dans lequel l'Afrique ne représente encore que 5 %, à ce jour. 

1. Investisseurs & Partenaires (I&P), un groupe pionnier de l'investissement d'impact en Afrique, entièrement dédié au financement et à l'accompagnement des startups et petites et moyennes entreprises d'Afrique subsaharienne.

BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ

ENQUÊTE

MODE AFRICAINE

Un levier économique et culturel en expansion

En plein essor, l'industrie de la mode africaine pourrait faire du continent le prochain champion mondial du secteur, à condition toutefois de bénéficier d'un soutien accru des décideurs publics. Malgré son potentiel et l'intérêt croissant qu'il suscite sur la scène internationale, le secteur souffre en effet de sous-financements et d'un manque de reconnaissance par les acteurs traditionnels. Enquête sur un écosystème en devenir, encore gouverné par les paradoxes.

PAR CHRISTIAN MISSIA DIO

Une transformation sans précédent : c'est ce que vit actuellement l'industrie de la mode en Afrique, et ce constat suscite beaucoup d'espoirs. Aujourd'hui évalués à 15,5 milliards de dollars (14 milliards d'euros), ses revenus pourraient en effet, avec des investissements appropriés, tripler d'ici dix ans, selon l'UNESCO¹. Combinée à l'utilisation massive des technologies mobiles, cette croissance ouvre pour les créateurs africains de nouvelles perspectives sur la scène internationale. Mieux encore : disposant de précieux savoir-faire locaux et rompu à l'utilisation de matériaux écologiques, le continent se trouve dans une position privilégiée pour devenir un acteur clé de la mode écoresponsable.

Porté par une créativité débordante et une tradition artisanale unique, boosté également par l'essor du numérique, ce dynamisme ne doit toutefois pas masquer le caractère très informel du secteur, obstacle majeur à sa croissance. Particulièrement fragmentée, dominée par des micro-entreprises et souffrant d'un manque de structures

institutionnelles solides, la mode africaine peine en effet à obtenir des financements. Comme le souligne l'UNESCO, la nécessaire structuration de cette industrie devra passer par l'intégration des métiers de la mode dans les systèmes éducatifs africains, condition *sine qua non* à l'émergence d'une industrie solide². De même, avant d'envisager une expansion à l'international, le renforcement des bases artisanales locales sera nécessaire. Le cas des fibres de raphia ou de coco, souvent négligées au profit du coton³, illustre cette richesse encore sous-exploitée.

OBSTACLES STRUCTURELS

S'il connaît un essor certain, le secteur africain de la mode est donc encore aujourd'hui fragile et confronté à des obstacles économiques et institutionnels qui freinent son développement. Outre le manque de données fiables sur le marché, l'opacité des données financières constitue une difficulté majeure pour les créateurs. « *Les marques divulguent très peu d'informations sur leur santé financière, par crainte qu'elles soient mal interprétées*

« La transparence financière est clé pour attirer des investisseurs et assurer la viabilité des marques africaines »



Les basiques intemporels de la marque Asantii, fabriqués de manière éthique.

ou mal utilisées », explique Ramata Diallo, consultante en mode et fondatrice du site Internet Africa Fashion Tour. Cette réticence, alimentée par une méfiance culturelle, empêche les investisseurs d'évaluer correctement le marché, ce qui complique l'accès aux financements.

La Sénégalaise Adama Ndiaye, mieux connue sous le nom d'Adama Paris (voir encadré), partage cette préoccupation, tout en pointant le manque de soutien

des décideurs publics. « *Je ne travaille pas avec eux, dit-elle. J'espère que le nouveau gouvernement permettra aux créateurs de bénéficier, enfin, de soutiens* ». Fondatrice de la marque Adama Paris et de la Black Fashion Xperience, la cheffe d'entreprise se montre également très critique vis-à-vis des institutions internationales, qui aborderaient selon elle la mode africaine avec une certaine condescendance. « *Le défi est toujours de trouver des financements, des business angels qui croient en nous. Mais si je n'investis pas en moi-même, personne ne le fera* », déplore-t-elle.

Face à ces difficultés, les créateurs africains n'ont généralement pas d'autre choix que d'autofinancer leurs collections, à l'inverse des grandes maisons européennes soutenues par des fédérations et des investisseurs. « *Les Fashion Weeks en Afrique sont le fruit d'initiatives personnelles, sans l'appui de fédérations ou d'entreprises* », souligne Ramata Diallo. Cette absence de soutien structurel limite la capacité des marques africaines à s'imposer durablement à l'international. Pour surmonter ces défis, Ramata Diallo souligne l'importance des partenariats entre créateurs et investisseurs. Elle insiste également sur la digitalisation comme levier de promotion des créations africaines à l'étranger. Cependant, pour assurer la pérennité des marques, il est crucial que les créateurs partagent leurs données de manière stratégique et professionnalisent leur gestion. « *La transparence financière est clé pour attirer des investisseurs et assurer la viabilité des marques africaines* », conclut-elle. Adama Paris renchérit : « *Nous continuons à briller, mais pour un réel décollage, un soutien financier et créatif est indispensable* ».

ENTRE ÉCOLOGIE, UPCYCLING ET HÉRITAGE ANCESTRAL

La mode africaine se voit également confrontée à des défis écologiques majeurs. En cause, la pollution liée à la production textile et à l'importation massive de vêtements de seconde main, véritable menace pour l'environnement. « *La mode est la deuxième industrie la plus polluante* », souligne Rosy Sambwa, styliste et chercheuse spécialisée dans les textiles d'Afrique centrale et la préservation des savoir-faire artisanaux. L'absence d'infrastructures

ADAMA PARIS

Figure emblématique de la mode africaine

Grâce à Adama Paris (de son vrai nom Adama Ndiaye), les créateurs africains disposent de deux outils médiatiques majeurs. Déjà à l'origine de la Black Fashion Week, la styliste sénégalaise a en effet lancé Fashion Africa TV, une chaîne entièrement dédiée à la mode africaine, diffusée depuis huit ans sur le bouquet Canal+. Cette plateforme permet aux créateurs de toucher un large public et d'obtenir une couverture médiatique souvent rare dans les médias traditionnels. Par ailleurs, Adama Paris a été choisie pour animer la version africaine francophone de l'émission populaire *Les Reines du Shopping*, autre vitrine essentielle pour les stylistes du continent. L'émission a déjà été renouvelée pour une deuxième saison, preuve de l'engouement pour la mode africaine.



La styliste
Rosy Sambwa.

pour gérer les déchets textiles aggrave la situation. « *La mode tue et on ne peut pas se le permettre* », alerte Rosy Sambwa, qui milite en faveur de réelles solutions d'upcycling, pratique qui, paradoxalement, est déjà bien ancrée en Afrique. « *Pour certains, c'est bien plus qu'une logique : c'est de la survie*, dit-elle. *Mais on peut utiliser ce que l'on a sous la main de manière écologique et intelligente* ». Limiter les déchets tout en préservant les ressources locales, c'est ce que fait par exemple l'entreprise éthiopienne SoleRebels, qui réinvente les chaussures traditionnelles à partir de pneus recyclés, ou l'Égyptienne Green Fashion, spécialisée dans les vêtements et accessoires basés sur le patchwork. De telles initiatives demeurent toutefois très rares.

Exploiter la richesse des savoir-faire africains en valorisant notamment les textiles ancestraux serait une autre réponse aux défis écologiques. « *Il existe tout un univers inexploré*, regrette Rosy Sambwa. *Pourtant, nous sommes vraiment au bord du précipice, et nous minimisons des ressources qui sont là, à portée de main, que nous pourrions utiliser, améliorer, et adapter à notre mode de vie actuel. Mais, pour des raisons économiques,*

nous laissons tout cela mourir ». Et la styliste de citer le Pongo, un tissu en fibres d'écorce frappée, qui fut utilisé il y a quelques années par Hermès pour la création d'un sac.

En d'autres termes, c'est à un effort collectif en faveur d'une mode durable et respectueuse de l'environnement qu'aspire Rosy Sambwa, mettant en garde contre le danger de reproduire les erreurs du passé. Et pour cause : alors que la Chine a augmenté ses coûts de production, tout en accordant plus d'attention à la question environnementale et à la manière dont sont traités ses travailleurs, force est d'admettre que l'Afrique se pose en remplaçant idéal du fournisseur asiatique. « Avec son milliard d'habitants, le continent ne produit localement que 4 % des besoins, parfois moins selon les pays », observe Rosy Sambwa, qui est également chercheuse au Musée de l'Afrique centrale de Tervuren (Belgique). D'où sa mise en garde : « Si cela n'est pas pris en main de la bonne manière – et pour l'instant, ça semble mal parti –, on risque de retomber dans les mêmes erreurs ».

CONTREFAÇON : UN FREIN À LA CROISSANCE LOCALE

Autre écueil pour la mode africaine, celui qui concerne la propriété intellectuelle et la contrefaçon. Alors que ses créateurs cherchent à se démarquer sur la scène internationale, ils sont en effet confrontés à la reproduction non autorisée de leurs créations et aux failles du système de protection juridique des textiles (comme les tissus Kuba, exploités par des pays étrangers... sans contrepartie). Selon l'UNESCO, 70 % des vêtements wax vendus en Afrique de l'Ouest sont des contrefaçons produites en Asie, privant ainsi les artisans locaux de revenus. Et en Afrique du Sud, les pertes dues à ce phénomène ont atteint 500 millions de dollars (plus de 450 millions d'euros) en 2021. La contrefaçon constitue donc un véritable fléau pour l'économie africaine. La création locale s'en voit naturellement affaiblie, les artisans ghanéens ou ivoiriens ne pouvant rivaliser avec ces produits bon marché. Quant aux créateurs africains, ils seraient 80 % à considérer que leurs droits ne sont pas protégés, faute d'une régulation adéquate.

Certains pays africains commencent toutefois à réagir. Le Nigéria a ainsi renforcé

Un rayonnement international en pleine expansion

De Dakar à Accra, les **Fashion Weeks** jouent un rôle clé dans la mise en réseau des créateurs et professionnels du secteur, favorisant ainsi une dynamique intra-africaine. Mais contrairement aux grandes maisons de mode occidentales, les stylistes africains, comme Adama Paris, fondatrice de la **Dakar Fashion Week**, et Omoyemi Akerelle, de la **Lagos Fashion Week**, doivent eux-mêmes trouver des sponsors et organiser des événements devenus essentiels pour promouvoir les talents locaux. Ramata Diallo, fondatrice de l'**Africa Fashion Tour**, souligne l'importance de ces initiatives qui permettent aux créateurs de voyager d'un pays à l'autre pour faire connaître leurs marques. Si, de plus, un partenaire solide, comme *Vogue* pour la **Lagos Fashion Week**, s'associe à l'événement, alors c'est l'assurance pour eux de bénéficier d'une visibilité internationale précieuse.

En Europe aussi, des initiatives leur ouvrent des portes vers de nouveaux marchés. **African Fashion Up**, organisé à Paris par Valérie Ka, leur offre la possibilité de défiler dans des lieux prestigieux, comme le Musée du Quai Branly-Jacques Chirac, en partenariat avec des institutions telles que les Galeries Lafayette. En Suisse, **Afrodysée**, créé par Vincent Jacquemet, met en lumière des stylistes africains lors de défilés et conférences – l'occasion pour le public européen de découvrir des textiles emblématiques comme le bogolan ou le kenté. Autre événement, l'**Ethno Tendance Fashion Week**, qui reviendra en 2025 à Bruxelles après cinq ans d'absence. Fondé en 2011 par Cerina de Rosen et ses filles Melissa et Yvoire, il promeut une mode éthique, durable et inclusive, tout en célébrant la diversité des talents afrodescendants comme François Yaméogo ou Karim Tassi. Enfin, l'**Africa Fashion Tour**, lancé en 2017 par Ramata Diallo, vise à promouvoir la mode africaine en organisant des voyages à la rencontre des créateurs et artisans du continent. Une façon de valoriser les savoir-faire locaux et de mieux comprendre l'écosystème africain de la mode.

« Selon l'UNESCO, 70 % des vêtements wax vendus en Afrique de l'Ouest sont des contrefaçons produites en Asie, privant ainsi les artisans locaux de revenus »

ses lois sur les droits d'auteur, tandis que le Maroc a lancé une campagne contre la contrefaçon de produits de luxe. En Afrique du Sud, la création d'une unité spécialisée contre les contrefaçons a mené en 2021 à une baisse de 20 % des articles contrefaits. Malgré ces progrès, le chemin vers une meilleure protection des créateurs africains risque d'être long. Il passera par la coopération internationale et par la mise en place de cadres juridiques solides à même de protéger et valoriser les talents locaux.

DE NOUVELLES DYNAMIQUES

À défaut d'une reconnaissance institutionnelle, ces mêmes talents peuvent désormais compter sur quelques figures

«Le numérique pourrait à l'avenir largement contribuer à renforcer l'impact des créateurs africains»

emblématiques pour se faire connaître. C'est le cas d'Adama Paris qui, avec Fashion Africa TV et l'émission *Les Reines du Shopping* (voir encadré), travaille résolument à la promotion de la mode africaine. De même, les Fashion Weeks, apparues il y a une quinzaine d'années sur le continent (on en dénombre aujourd'hui une trentaine), constituent pour eux de véritables tremplins, gage d'une ouverture à l'international.

Pour le reste, c'est avant tout par les médias sociaux que passe la promotion de leurs marques. Instagram, TikTok et YouTube sont ainsi devenus les canaux de communication privilégiés des créateurs africains. Mais si les marques occidentales sont capables de s'associer à des célébrités aux millions d'abonnés, il n'en est pas de même pour eux, confrontés à des budgets bien plus restreints. D'où des collaborations avec des micro-influenceurs, plus accessibles financièrement et capables de toucher des

audiences locales. «*Il existe en ce domaine de belles collaborations*», souligne Ramata Diallo : «*Par exemple, certaines personnes observent comment s'habille Maureen Ayité, la créatrice de la marque Nanawax, dans le but de reproduire son style, ce qui fonctionne très bien*». Et d'ajouter : «*Les marques locales optent souvent pour une approche directe en identifiant des célébrités qui, à elles seules, incarnent la marque, les médias et les réseaux sociaux*». Rien à voir avec le modèle médiatique occidental – basé sur les magazines de mode, la télévision et la radio –, qui ne peut s'appliquer en Afrique, les médias africains manquant eux-mêmes de ressources et de supports spécialisés.

LE NUMÉRIQUE, SOURCE D'ESPOIRS

Pour autant, le numérique pourrait à l'avenir largement contribuer à renforcer l'impact des créateurs africains. L'UNESCO, dans son rapport sur la mode en Afrique, insiste sur ce point, affichant parmi ses recommandations la nécessité d'un soutien institutionnel pour encourager la création de contenu numérique autour de la mode. En parallèle, estime l'institution onusienne, une meilleure formation des créateurs à ces outils permettrait de maximiser l'utilisation des réseaux sociaux et de collaborer plus efficacement avec leurs relais d'opinion.

Sous l'influence de nouveaux équilibres économiques mondiaux et de nouvelles habitudes de vie, la mode africaine poursuit ainsi sa mutation. Moyens financiers, contrefaçon, couverture médiatique... : s'ils restent confrontés à de nombreux défis, ses acteurs ont en tout cas prouvé leur capacité à adapter leurs stratégies aux tendances du numérique. Armés de leur résilience et de leur inépuisable créativité, il leur faut maintenant réussir à inventer un avenir... tout en puisant dans le passé. ¹

1. Publié en 2023, le rapport *Le secteur de la mode en Afrique : tendances, défis et opportunités de croissance* est le fruit d'une enquête menée dans 48 pays.
2. Et ce, alors que la population du continent (1,3 milliard d'habitants) est vouée à doubler d'ici 2050.
3. Important producteur de matières premières, avec 37 pays engagés dans la production de coton, l'Afrique exporte chaque année des textiles pour une valeur de 15,5 milliards de dollars (14 milliards d'euros). Elle importe des textiles, des vêtements et des chaussures pour une valeur de 23,1 milliards de dollars (20,8 milliards d'euros).

Ramata Diallo, consultante en stratégie marketing et professeure dans le management de la mode, à l'initiative de la plateforme Africa Fashion Tour.





MARYSE MBONYUMUTWA

Fondatrice de la marque Asantii et de l'usine Pink Mango

« Notre ambition est de favoriser l'emploi des jeunes et des femmes sur le continent en délocalisant ici une partie de la production mondiale »

Fondatrice de la marque panafricaine Asantii et de l'usine de confection rwandaise Pink Mango, Maryse Mbonyumutwa incarne une nouvelle vision de la mode africaine. Entre création d'emplois, promotion des savoir-faire locaux et responsabilisation des femmes et des jeunes, elle nous dévoile comment son engagement transforme l'industrie textile sur le continent tout en l'ouvrant à l'international.

FORBES AFRIQUE : Où en est aujourd'hui Pink Mango, l'entreprise de confection que vous avez créée en 2010 au Rwanda, pays où l'industrie textile est en plein essor ?

MARYSE MBONYUMUTWA : À l'origine, j'avais cofondé Pink Mango CND Rwanda, qui continue d'exister en tant qu'usine de confection. Cependant, à la fin de l'année dernière, mon ancien associé et moi-même avons décidé de suivre des chemins séparés, créant ainsi deux entités distinctes. Désormais, Pink Mango opère de manière totalement indépendante de son ancien partenaire

chinois, CND. Aujourd'hui, il s'agit donc d'une entreprise 100 % africaine, dirigée par des femmes africaines, et entièrement tournée vers l'exportation.

La création d'emplois semble être une priorité pour vous. Comment cela se traduit-il dans vos projets ?

M. M. : Absolument. L'Afrique a un potentiel énorme pour développer l'industrie textile, et cela pourrait créer de nombreux emplois. Pink Mango emploie actuellement 1250 personnes, dont 80 % sont des femmes, et une majorité a moins de 30 ans. Notre

ambition est de favoriser l'emploi des jeunes et des femmes sur le continent en délocalisant ici une partie de la production mondiale.

Vous avez également mis en place des initiatives pour améliorer les conditions de travail. Pouvez-vous nous en dire plus sur le programme Pink Ubuntu ?

M. M. : Pink Ubuntu est né de ma deuxième frustration : les mauvaises pratiques sociales dans l'industrie textile. Nous avons conçu ce programme pour créer un modèle responsable et vertueux. Nous offrons par exemple des repas gratuits, une crèche pour les mères célibataires et un accès à des produits essentiels à prix réduit. Ces initiatives visent à améliorer la qualité de vie de nos ouvrières et ouvriers.

Vous avez fondé Asantii il y a environ trois ans, avec pour ambition de promouvoir la mode africaine à l'international. Quels sont vos projets ?

M. M. : Asantii est une réponse à la faible contribution de l'Afrique à l'industrie mondiale de la mode. Nous travaillons avec des artisans locaux pour valoriser les savoir-faire africains et intégrer ces métiers d'art dans la mode. Notre objectif est également de développer des synergies avec des fournisseurs africains de matières premières pour renforcer cette identité panafricaine. 



La manufacture Pink Mango à Kigali.

CANEX WKND 2024

16-19 OCTOBRE 2024 | ALGER, ALGÉRIE

CANEX WKND 2024, qui se tiendra à Alger, en Algérie, du 16 au 19 octobre 2024, est l'événement de l'année pour les industries créatives. Cette édition de CANEX WKND développera davantage les conversations et offrira encore plus d'opportunités entre entreprises et entre entreprises et gouvernements grâce à un rassemblement de quatre jours qui constitue une plateforme unique pour faciliter les affaires, les investissements, la collaboration, les partenariats et l'inspiration entre les créatifs tout au long de la chaîne de valeur.

CANEX WKND 2024 promet d'être le plus grand et le plus inspirant des rassemblements de créateurs de l'Afrique globale.

**Mode
Musique
Cinéma**

**Arts visuels
et artisanat**

Littérature

Sports

Gastronomie



www.canex.africa

**INSCRIVEZ-VOUS DÈS
MAINTENANT POUR
PARTICIPER GRATUITEMENT**

Les principaux points forts
seront les suivants :

- Exposition et marché
- Tables rondes et master class
- Discussions en groupe et discussions informelles
- Spectacles en direct
- Vitrites gastronomiques
- Exposition d'art
- L'usine à musique de CANEX
- Courts métrages de CANEX
- Usine de livres de CANEX et prix de l'édition en Afrique
- Défilé de mode
- Salles de réseautage et de deals

**UN SEUL PEUPLE
UNI DANS LA CULTURE**
CRÉANT POUR LE MONDE



Sommet et masterclasses de CANEX

Le CANEX Summit & Masterclasses, qui ne cessent d'inspirer, promettent des conversations plus intéressantes et des masterclasses transformatrices.

Les sujets abordés lors de cette édition de CANEX WKND seront les suivants :

Perturbation collective : Renforcer l'écosystème de la mode et du textile

Les collectifs de l'économie orange jouent un rôle essentiel en stimulant la créativité, en protégeant les membres, en promouvant la collaboration et en soutenant les créateurs émergents. Cette session se concentrera sur l'élimination des défis auxquels sont confrontées les entreprises de mode en Afrique globale par le biais d'une action collective, qui aboutira au lancement de l'Alliance panafricaine de la mode.

Unis dans la culture : La prospérité grâce à un patrimoine culturel partagé

Reconnaissant que l'économie créative est à l'interface de la créativité, de la culture, de l'économie et de la technologie - comme l'exprime sa capacité à générer des revenus, des emplois et des recettes d'exportation tout en promouvant l'inclusion sociale et la diversité culturelle - beaucoup plus devrait être fait à travers la coopération entre les pays du Sud et les organisations culturelles pour soutenir le développement, la promotion et la distribution de contenu, et les opportunités de spectacle pour les créatifs et les organisations créatives à travers les frontières.

Stratégies mondialisées de renforcement de la protection des droits de propriété intellectuelle

Pour tirer parti de l'appétit mondial pour les actifs créatifs et les formes d'art des économies émergentes, il faut une stratégie intentionnelle, explicite et harmonisée en matière de DPI qui protège les créateurs et les organisations créatives sur les marchés mondiaux. Cette session examinera des stratégies durables pour renforcer les cadres de propriété intellectuelle dans les économies émergentes et se terminera par le lancement de CANEX Creations Incorporated.

De la production à la distribution : La dotation d'une industrie africaine du cinéma et de la télévision en pleine évolution

Pour que le contenu de l'écran africain franchisse les frontières de la même manière que les K-Dramas ont séduit les consommateurs du monde entier, les experts décortiqueront l'écosystème actuel du cinéma et de la télévision et fourniront des recommandations stratégiques pour développer, équiper, soutenir et distribuer efficacement le contenu africain.

CANEX Streams Africa - Numériser l'économie créative de l'Afrique

La numérisation a eu un impact significatif sur les industries culturelles et créatives africaines. Cette session permettra de comprendre l'importance de tirer parti de la numérisation et d'explorer la manière dont les produits et services culturels sont distribués et consommés dans le cadre de la quatrième révolution industrielle.

@CANEXAfrica canex.africa

@CreativeAfricaNexus

PROMUE PAR



EN COLLABORATION AVEC



ACCUEILLIE PAR



INDUSTRIES CRÉATIVES AFRICAINES

Le pari d'une transformation globale



La collection « Heritage Dress » du créateur Thebe Magugu.

Les industries culturelles et créatives (ICC) ont connu une croissance remarquable en Afrique au cours des dix dernières années. Pourtant, leur impact sur l'économie est encore largement sous-exploité. En cause : des écosystèmes insuffisamment structurés et une capacité limitée à exporter des produits à forte valeur ajoutée vers les principaux marchés internationaux. C'est précisément ce défi qu'Afreximbank s'efforce de relever à travers son programme Creative Africa Nexus (CANEX), dont la prochaine édition se tiendra du 16 au 19 octobre à Alger. Tour d'horizon.

PAR GOUDET ABALÉ



© TATENDA CHIDORA AND CHLOE ANDREA WELGENOED

Delphine Arnault, directrice générale adjointe de Louis Vuitton, pose, en ce 4 septembre 2019, aux côtés de l'actrice suédoise Alicia Vikander et d'un jeune homme à l'allure longiligne, au visage de chérubin et au sourire pincé, en contraste avec l'émotion qu'il doit sans doute éprouver ce jour-là.

Car en ce 4 septembre, pour la première fois, un styliste africain vient de remporter le prestigieux Prix LVMH pour les Jeunes Créateurs de Mode. Ce styliste, né, élevé et formé en Afrique du Sud, c'est Thebe Magugu. Il fait ainsi son entrée sur la scène internationale, prouvant au passage que la mode *made in Africa* n'est plus qu'une tendance émergente, mais une force créative à part entière, capable de rivaliser avec les plus grands.

Une reconnaissance internationale qui n'efface pas les défis auxquels sont confrontés les créateurs africains. Magugu lui-même le reconnaît : « Être créateur de mode [en Afrique] est un véritable défi, surtout lorsqu'il s'agit de distribution et d'exportation ».

LA MODE AFRICAINE : ENTRE AMBITIONS GLOBALES ET DÉFIS STRUCTURELS

L'industrie africaine de la mode – dont la valeur à l'export est estimée à 15,5 milliards de dollars annuels – aspire aujourd'hui à se hisser parmi les leaders mondiaux. Pourtant, jusqu'à présent, c'est surtout par son rôle dans les chaînes de valeur du textile que l'Afrique s'est fait connaître – avec 37 pays producteurs de coton sur 54. Paradoxalement, le continent

importe pour 23,1 milliards de dollars de vêtements, textiles et chaussures.

Ce déséquilibre met en lumière des défis structurels majeurs, relevés par l'UNESCO dans son rapport de 2023, intitulé *Le secteur de la mode en Afrique : Tendances, défis et opportunités de croissance*. En particulier, l'organisation multilatérale pointe du doigt le manque de protections juridiques des créateurs et des professionnels de la mode, lui-même lié à « l'informalité » du secteur, ainsi que les faibles niveaux d'investissement dans les petites et moyennes entreprises (PME), qui représentent pourtant 90 % des entreprises continentales. Selon Marie Lora-Mungai, experte du domaine, « 99 % du secteur est constitué de petites ou très petites entreprises générant entre 100 000 et 600 000 dollars par an ».

Avec une demande de haute couture africaine projetée en hausse de 42 % au cours de la prochaine décennie selon l'UNESCO, une question se pose : comment le continent peut-il répondre à cette demande croissante, et quelles initiatives sont mises en place pour y parvenir ?

UN FACILITATEUR DE LIENS

Une partie de la solution semble résider dans les efforts de la Banque africaine d'import-export (Afreximbank) qui, à travers son initiative Creative Africa Nexus (CANEX), lancée en 2020, s'engage à soutenir les créateurs africains sur la scène internationale, leur offrant les ressources nécessaires pour développer et exporter leurs créations.

L'une des personnalités soutenues par Afreximbank est justement le créateur sud-africain Thebe Magugu, que l'institution

bancaire a mis en lumière lors de la Fashion Week de Paris de septembre dernier. «*Nous facilitons les liens entre les créateurs et les acteurs de l'industrie, y compris les acheteurs, investisseurs, fabricants et la presse, leur offrant des opportunités d'accès à de nouveaux marchés et facilitant l'intégration de l'industrie de la mode africaine dans la chaîne de valeur mondiale*», explique Kanayo Awani, Vice-Présidente Exécutive d'Afreximbank en charge du Commerce Intra-africain et du Développement des Exportations.

Cette démarche trouve écho au salon TRANOÏ – le salon le plus fréquenté par les acheteurs internationaux et le principal événement de mode pour les créatrices féminines pendant la Fashion Week de Paris –, qui joue un rôle majeur dans la mise en avant de créateurs internationaux émergents. Le partenariat établi en 2022 entre le programme CANEX d'Afreximbank et TRANOÏ a permis d'offrir une visibilité unique à une nouvelle vague de talents africains venus du Ghana, du Kenya, du Nigéria et de Côte d'Ivoire.

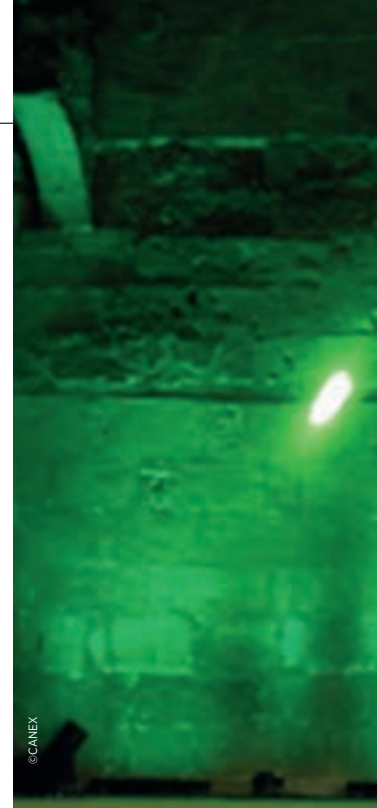
À l'occasion de l'édition 2024 de la Fashion Week de Paris, Afreximbank a réuni ces créateurs (20, provenant de 11 pays du continent) dans un pavillon dédié au Palais Brongniart/ex-Palais de la Bourse. L'un des événements les plus marquants a été le défilé de mode de trois marques exclusives (Lagos Space Programme, Sukeina et Thebe Magugu), sous la direction artistique du prodigieux Jenke Ahmed Tailly. Des tables rondes et des événements dédiés ont également été organisés aux Galeries Lafayette Haussmann.

Grâce à cette initiative, Afreximbank a non seulement soutenu la diversité de la mode africaine, mais aussi son ambition d'avoir un impact sur la scène mondiale.

UN LEVIER ÉCONOMIQUE TRANSFORMATEUR

Loin de se limiter à l'industrie de la mode, Afreximbank embrasse l'ensemble des industries culturelles et créatives

Stand de la marque Emmy Kasbit (Nigéria), lors du salon TRANOÏ Tokyo.





Défilé lors du salon TRANOÏ, dont CANEX est partenaire.

«En pleine expansion, le secteur des ICC – actuellement estimé à 58 milliards de dollars pour l'Afrique et le Moyen-Orient selon l'UNESCO – pourrait représenter jusqu'à 4 % du PIB africain d'ici 2030, employant plus de 20 millions de personnes»

(ICC) africaines. Lesquelles regroupent la musique, le cinéma, la mode, le sport, la littérature, la gastronomie, l'art et l'artisanat.

En pleine expansion, le secteur – actuellement estimé à 58 milliards de dollars pour l'Afrique et le Moyen-Orient selon l'UNESCO – pourrait représenter jusqu'à 4 % du PIB africain d'ici 2030, employant plus de 20 millions de personnes. Rien d'étonnant à ce qu'une institution financière dont le mandat est de financer et de promouvoir le commerce intra-africain et extra-africain œuvre à son développement avec, à la clé, une véritable manne financière pour le continent.

D'autant plus que les économies industrialisées ont fait des ICC l'un des principaux vecteurs de leur influence. Aux États-Unis, par exemple, le secteur a généré plus de 1 000 milliards de dollars en 2022, soit près de 4,3 % du produit intérieur brut. Un autre exemple est le « Hallyu » (la « vague coréenne », qui décrit une augmentation significative de la diffusion de la culture sud-coréenne dans le monde), véritable pilier économique, attirant des investissements et renforçant la position de la Corée du Sud sur la scène mondiale, avec une valeur à l'export des produits culturels estimée à 7 milliards de dollars en 2021.

Les économies africaines, qui ne représentent encore que 1,5 % de l'industrie créative à l'échelle mondiale, tentent de

suivre le mouvement, mais peinent encore à structurer et industrialiser leurs secteurs. Surtout, aucune n'a encore atteint le niveau de développement du Nigéria. Symbole de cette avancée, Nollywood est passée d'une production à petite échelle à une industrie colossale, désormais classée troisième centre de production cinématographique au monde, derrière les États-Unis (Hollywood) et l'Inde (Bollywood).

Avec environ 2 500 films produits chaque année, l'industrie contribue à hauteur de 590 millions de dollars (près de 530 millions d'euros) au PIB du pays. Et ce succès ne se limite pas au cinéma. Le secteur musical nigérian est tout aussi prospère, avec l'explosion du streaming musical propulsé par le succès mondial de l'Afrobeat.

CANEX 2024 : L'AFRIQUE CRÉATIVE À LA CONQUÊTE DE LA SCÈNE MONDIALE

Concrètement, avec CANEX, Afreximbank poursuit une stratégie ambitieuse visant à catalyser la production, le commerce et l'investissement dans les ICC en Afrique. Elle s'appuie pour ce faire sur ses liens et collaborations avec des partenaires clés tels que la Commission de l'Union africaine (CUA), le Secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF), divers gouvernements africains, et de nombreuses institutions



Des membres du collectif
CANEX au TRANOÏ Tokyo.

musical collaboratif réunit des artistes d'Afrique, des Caraïbes, du Brésil, des États-Unis et d'Europe, et présente une fusion de sons afrobeats et amapiano. L'EP comprend des contributions d'artistes renommés tels que Stephen Marley, Olodum, DJ Oskido, les Scorpion Kings, Flavour et Sofiya Nzau, célébrant ainsi le riche héritage musical du continent africain et de sa diaspora.

Mais pour aller plus loin, l'institution a invité ses parties prenantes à Alger, du 16 au 19 octobre, à l'occasion du CANEX WKND 2024, qui aura pour thème :

« *Un peuple, Uni dans la culture, créant pour le monde* ». Une multitude de sujets stratégiques y seront explorés, allant du renforcement de l'écosystème de la mode et du textile à la promotion et la distribution transfrontalières de contenus culturels. Des questions cruciales telles que la protection des droits de propriété intellectuelle, la numérisation et l'adaptation de l'industrie cinématographique africaine aux exigences mondiales seront également abordées.

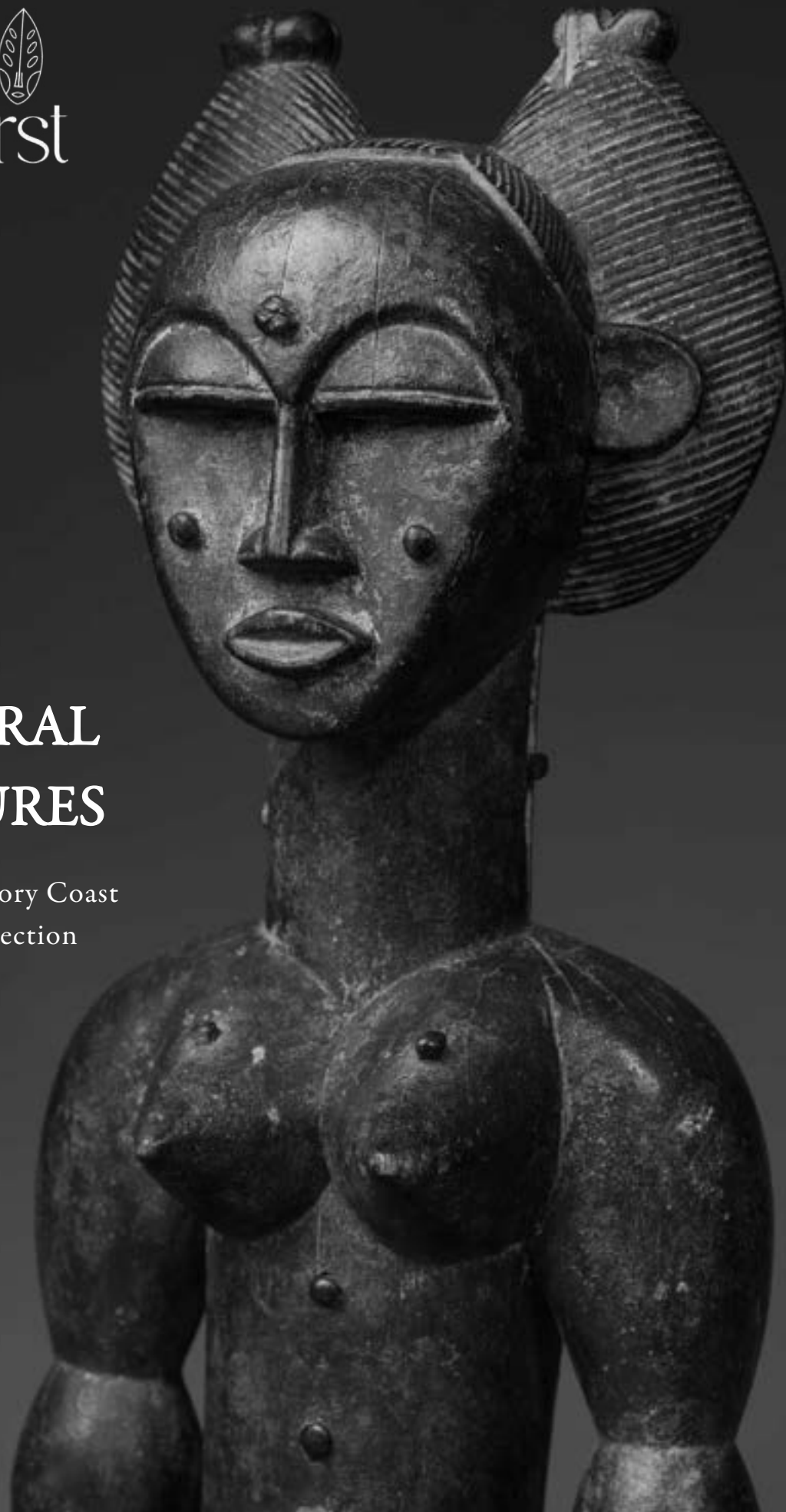
Au-delà des débats, plusieurs grands événements rythmeront ces journées. Ainsi, le CANEX Music Factory rassemblera des centaines de créateurs musicaux, auteurs-compositeurs et beatmakers pour des sessions d'enregistrement en direct, aboutissant au lancement d'un album comprenant des titres enregistrés lors de l'édition précédente. Le concert CANEX mettra en scène des artistes tels qu'Arya Starr, Scorpion Kings, Qing Madi et Sofia Nzau. Enfin, le défilé de mode CANEX présentera 10 créateurs audacieux d'Afrique et de la diaspora, dévoilant leurs collections dans le cadre du Jardin botanique d'Alger.

En somme, « *le CANEX WKND 2024 représente une occasion unique pour les industries créatives et culturelles des Afriques de mettre en valeur leur talent pour le commerce et le développement* », défend la Vice-Présidente Exécutive de l'institution. Comment ? En réunissant divers talents de tout le continent et de la diaspora. « *Nous ne faisons pas que mettre en valeur la créativité africaine ; nous construisons également un écosystème robuste qui propulsera sa culture sur la scène mondiale.* » Rendez-vous est pris. 

« Nous ne faisons pas que mettre en valeur la créativité africaine ; nous construisons également un écosystème robuste qui propulsera sa culture sur la scène mondiale »

financières internationales. En déployant une gamme d'instruments financiers et non financiers, le programme vise à accroître la part de l'Afrique dans les flux commerciaux culturels mondiaux, mais aussi à déployer des ressources pour élever la qualité des productions locales aux normes internationales.

Fidèle à son engagement envers le secteur et dans le but de démontrer le véritable potentiel de la collaboration entre l'Afrique et le monde, le programme CANEX, par l'entremise de sa nouvelle entreprise – CANEX Creations Incorporated –, a élargi sa participation aux arts en lançant l'EP « One Drum » le 16 août dernier. Ce projet



CULTURAL TREASURES

Attié Statue | Ivory Coast
Private Hié Collection

BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ

ENQUÊTE

L'offensive africaine sur le marché mondial des industries créatives

Les industries créatives génèrent un revenu global de 2250 milliards de dollars (environ 2000 milliards d'euros) par an et emploient 30 millions d'actifs, selon l'UNESCO. Si la contribution du marché africain reste marginale, de nouvelles tendances pourraient bien profiter au continent, qui se prépare à des perspectives de croissance exponentielles.

PAR MARIE-FRANCE RÉVEILLARD



Le chanteur A'Solfo (Magic System) et Mamby Diomande, créateur à Abidjan du Salon des industries musicales d'Afrique francophone (SIMA), lors de l'édition 2023 du SIMA.

© ANGE SERVais MA HOUEA

Aussi longtemps que les lions n'auront pas leur historien, les récits de chasse tourneront toujours à la gloire du chasseur », écrivait jadis Chinua

Achebe (1930-2013). Comme un clin d'œil au poète nigérian, c'est depuis Lagos que rayonnent aujourd'hui les récits africains des temps modernes, à travers le phénomène Nollywood, qui représente le second marché mondial du cinéma derrière Bollywood (Inde) et devant Hollywood (États-Unis).

Au Nigéria, l'industrie cinématographique représente 2 500 films produits chaque année. Elle attire 150 millions de spectateurs et contribue à hauteur de 2,2 % au PIB. Un tel succès a réveillé les appétits des géants du streaming comme Netflix ou Amazon Prime Video, qui misent depuis peu sur les productions nigérianes, avec un certain succès. En 2022, *Aníkúlápó*, de Kunle Afolayan, atteignait la première place du classement mondial Netflix. L'année suivante, *The Black Book*, le thriller produit et réalisé par Editi Effiong, se classait dans le Top 10 des titres les plus visionnés, un mois après sa sortie. En terres francophones, Canal+ soutient l'écosystème audiovisuel local et « développe 4 000 heures de contenu original par an », souligne Fabrice Faux, le Chief Content Officer de l'entreprise. Présente dans 25 pays africains, l'entreprise y a adapté son offre (langues vernaculaires, chaînes sur mesure et productions locales).

L'AFRIQUE AU CŒUR DE L'AGENDA MONDIAL DU CINÉMA

À 7 000 kilomètres de Lagos, Le Cap s'est imposée comme « l'autre » capitale africaine du film. Attirés par des sites exceptionnels, un cours du rand relativement faible par rapport au dollar, des infrastructures multiples, un certain nombre d'avantages fiscaux et un climat agréable toute l'année, les producteurs américains y multiplient les tournages dont les coûts sont environ 40 % moins chers qu'aux États-Unis. *Blood Diamond* avec Leonardo DiCaprio (2006), *Invictus* avec Morgan Freeman (2009), *Zulu* avec Forrest Whitaker (2013) ou encore la série *Homeland* (2014), sont autant de succès réalisés dans la nation arc-en-ciel.

En 2023, le live-action *One Piece*, qui a coûté la coquette somme de 144 millions

« C'est depuis Lagos que rayonnent aujourd'hui les récits africains des temps modernes, à travers le phénomène Nollywood, qui représente le second marché mondial du cinéma derrière Bollywood (Inde) et devant Hollywood (États-Unis) »

de dollars (près de 130 millions d'euros) à Netflix (dont 48,7 millions de dollars en Afrique du Sud), a enregistré des records d'audience. Véritable phénomène de société, la série a permis de créer plusieurs centaines d'emplois localement. L'externalisation des productions américaines a également favorisé le renforcement des capacités. En 2023, les créations *made in Africa* ont augmenté de +12,76 %, selon la Fédération panafricaine des cinéastes (FEPACI).

À ce jour, le secteur emploie 5 millions de personnes en Afrique et représente 5 milliards de dollars (4,48 milliards d'euros) de PIB à travers l'Afrique, selon l'UNESCO. L'agence onusienne estime qu'il pourrait, au maximum de ses capacités, générer plus de 20 millions d'emplois et contribuer à hauteur de 20 milliards de dollars (près de 18 milliards d'euros) aux PIB combinés du continent.

Entre le FESPACO burkinabè, le Cape Town International Filmmarket & Festival ou encore le Marrakech International Film Festival, l'Afrique est désormais inscrite au cœur de l'agenda mondial du cinéma. Cependant, les professionnels du secteur font globalement face à de sérieux défis relatifs à de faibles revenus, une protection sociale quasi inexistante, des lois sur la propriété intellectuelle peu ou pas appliquées, un manque de financements, d'infrastructures, mais aussi de formations.

L'AFROBEAT : UN NOUVEAU SOUFFLE VENU DE L'OUEST

Dans les maquis d'Abidjan, les clubs parisiens ou sur les scènes new-yorkaises, l'Afrobeat ouest-africain s'est affranchi de toutes les frontières, s'imposant comme l'une des tendances fortes des plateformes musicales. Le succès de stars nigérianes ne se dément pas. En 2023, Burna Boy était sacré meilleur artiste international des BET Awards pour la quatrième fois consécutive, tandis que Rema se classait en tête du Billboard US Afrobeats Songs et remportait le MTV Afrobeats Award avec son single « Calm down », en duo avec Selena Gomez. « La culture africaine est devenue une source d'inspiration sans frontière. Les Anglo-Saxons ont réussi à construire des ponts entre le Nigéria, l'Afrique du Sud, le Ghana et les États-Unis. Les collaborations entre des stars américaines et

nigérianes se multiplient. Chacun y trouve son compte », constate Pit Baccardi, artiste et producteur franco-camerounais.

Du Festival Gnaoua et Musiques du monde à Essaouira (Maroc) au Cape Town International Jazz Festival, en passant par l'AfrikaBurn dans désert du Karoo, en Afrique du Sud, on ne compte plus les rencontres musicales qui réunissent chaque année des milliers de festivaliers.

Produire de tels événements est pourtant loin d'être une sinécure, assure l'entrepreneur ivoirien Mamby Diomandé (ex-directeur Live et Brand au sein d'Universal Music Africa), à la manœuvre dans l'organisation de nombreux concerts (Karis, Kofi Olomide, MHD) et du Salon des industries musicales d'Afrique francophone (SIMA). « La production de spectacle ne s'improvise pas. C'est un métier qui requiert des compétences ». C'est justement là où

« Dans les maquis d'Abidjan, les clubs parisiens ou sur les scènes new-yorkaises, l'Afrobeat ouest-africain s'est affranchi de toutes les frontières et s'est imposé comme l'une des tendances fortes des plateformes musicales comme Deezer ou Spotify »

le bât blesse. « Les acteurs du secteur sont peu formés et les autorités, tout comme les artistes, ne maîtrisent pas les enjeux de cette industrie qui va exploser d'ici une quinzaine d'années en Afrique. En termes de capacités, nous ne sommes qu'à 5 % du potentiel », explique-t-il. À la veille de ses 25 ans de carrière, le constat de Pit Baccardi rejoint celui de Mamby Diomandé. « Il est encore difficile de parler d'industrie musicale en Afrique. Faute de cadre réglementaire, rares sont les artistes ou les producteurs qui parviennent à émerger », constate-t-il.

Cependant, portées par les plateformes musicales et soutenues par des Afrodescendants en pleine quête mémorielle, les musiques africaines ont le vent en poupe et pourraient bien bénéficier des nouvelles tendances de consommation. « La durée de consommation moyenne d'un single avoisine les trois semaines, aujourd'hui. Chaque jour, TikTok révèle de nouveaux singles viraux. L'informatique est en train de disrupter les processus de création et de consommation musicales. Face à cette nouvelle donne, l'Afrique a un rôle à jouer », estime Mamby Diomandé, qui développe actuellement une société d'artistes assistés par l'intelligence artificielle (IA) pour accélérer le renforcement des capacités locales.

FASHION INDUSTRY & GAMING : LES NOUVEAUX RELAIS DE CROISSANCE ?

Depuis les années 2010, la mode africaine s'est imposée dans les Fashion Weeks et les magazines, suscitant un engouement autour de nouveaux designers africains. Ainsi, lorsque Michelle Obama se présente dans les robes du Britannique d'origine nigériane Duro Olowu, c'est le succès assuré ! Pour la Sénégalaise Sarah Diouf, la reconnaissance arrive en 2018, quand Beyoncé apparaît sur les réseaux sociaux habillée en Tongoro, la marque qu'elle a créée deux ans plus tôt. La mode africaine s'appuie également sur une demande locale toujours plus grande. À Cotonou, les Béninois ne jurent plus que par Lolo Andoche, dont le pagne traditionnel (kanvô) est devenu l'étendard d'une marque plébiscitée dans toute la sous-région.

Dans un rapport publié fin 2023 sur les tendances, les défis et les opportunités de croissance dans le secteur de la mode

Le rappeur et producteur Pit Baccardi.





en Afrique, l'UNESCO considère que le continent « *a toutes les cartes en main pour devenir un prochain champion mondial de la mode* » (voir page 70). En effet, il représente l'un des principaux producteurs de matières premières au monde (37 pays africains sont producteurs de coton). Les exportations de textile s'élèvent à 15,5 milliards de dollars (près de 14 milliards d'euros) par an et les importations représentent plus de 23,1 milliards de dollars (20,7 milliards d'euros). La trentaine de Fashion Weeks africaines témoigne de la productivité des designers qui s'alignent sur une demande grandissante. Selon l'UNESCO, les besoins en articles africains de haute couture pourraient croître de +42 % dans les dix prochaines années. Pour répondre à l'appétit des consommateurs, le continent devra toutefois relever le défi du triptyque « *fonds, formation et réglementation* ».

JEUX VIDÉO : LA RIPOSTE AFRICAINE

Enfin, s'il est un secteur particulièrement attractif aux yeux des experts en industries créatives, c'est bien celui des jeux vidéo (« gaming ») qui devrait atteindre 187,7 milliards de dollars (168 milliards d'euros) à l'échelle mondiale cette année, selon le Global Games Market Report 2024 du cabinet Newzoo, soit un marché plus important que celui de la musique et du

« Bien plus qu'un marché à conquérir, le gaming afrofuturiste participe à créer les codes d'un secteur qui pourrait s'imposer comme un puissant outil de soft power auprès des jeunes générations »

cinéma réunis. La zone « Amérique latine, Afrique et Moyen-Orient » ne représente que 9 % du marché, mais le nombre de *gamers* africains enregistre la croissance la plus forte au monde (+8,9 % en 2024). Bien plus qu'un marché à conquérir, le gaming afrofuturiste participe à créer les codes d'un secteur qui pourrait s'imposer comme un puissant outil de soft power auprès des jeunes générations.

Depuis la création en 1996 de Celestial Games (premier studio africain indépendant) à Johannesburg, l'Afrique du Sud conserve son rang de leader du gaming sur le continent, avec un marché de 266 millions de dollars (238 millions d'euros) et 26 millions de joueurs actifs. Cet écosystème fait néanmoins pâle figure face aux géants américains et chinois du secteur des jeux vidéo, qui représentent près de la moitié des dépenses globales de consommation (47 milliards de dollars aux États-Unis et 45 milliards de dollars en Chine), selon Newzoo. La riposte africaine s'organise à marche forcée. En 2022, les plus grands studios de neuf pays africains se regroupaient au sein du Pan Africa Gaming Group (PAGG) dans le but de capter à terme 1 milliard de *gamers* à travers le monde.

Entre contribution économique, outil d'influence et affirmation identitaire, le secteur des industries créatives en Afrique se situe à la croisée des enjeux géostratégiques. **F**

BUSINESS DE LA CRÉATIVITÉ

ENQUÊTE

«BUSINESS DU RIRE» EN AFRIQUE : Une affaire à prendre au sérieux

«Le rire est le propre de l'Homme», écrivait Rabelais en 1534. Aujourd'hui, l'humour s'est professionnalisé et représente une manne financière de plusieurs milliards de dollars. L'Afrique entend bien en profiter, en surfant sur les opportunités offertes par les nouveaux canaux d'information numériques.

PAR MARIE-FRANCE RÉVEILLARD



Laetitia
Mampaka.

Longtemps l'apanage des pays anglo-saxons, le marché du rire (films, podcasts et stand-up) se structure aujourd'hui sous de nouvelles latitudes. «L'humour francophone s'est d'abord professionnalisé au Canada, en raison de sa proximité avec le marché américain. Ce phénomène s'étend désormais dans tout l'espace francophone, même si les États-Unis dominent encore le marché mondial du rire», explique Grégoire Furrer, fondateur du festival Mon Premier Montreux Afrique. Le 10 juillet dernier, celui-ci a couronné Eddy Dorian Mouloundou Malanda, dit «Black Panda», du titre de meilleur humoriste de l'année. Un prix grâce auquel le jeune humoriste se produira en novembre 2024 au Montreux Comedy de Suisse. «L'humour est pour moi une passion et un loisir», explique le lauréat, qui vient d'achever sa 8^e année de médecine à Brazzaville. «J'aimerais

poursuivre dans l'humour sans abandonner la médecine. Ce sont des disciplines complémentaires. Ne dit-on pas que le rire soigne les blessures de l'âme ?», ajoute-t-il, dans un large sourire. Il est vrai qu'à quelques exceptions près, l'humour en Afrique, ne nourrit pas encore son homme (ou sa femme). D'où la nécessité de se former en parallèle, à un «vrai métier».

De fait, le seul Africain à pouvoir rivaliser pécuniairement avec les stars américaines – Adam Sandler en tête⁽¹⁾ – est Trevor Noah, originaire de Johannesburg et basé aux États-Unis, dont la fortune est estimée à plus de 92 millions d'euros. «En ce qui nous concerne, nous sommes loin des rémunérations astronomiques pratiquées aux États-Unis», admet le stand-upper congolais Herman Amisi. Totalisant plus de 3 millions de followers sur les réseaux sociaux, il vient de remplir le Casino de Paris (le 30 juin 2024) et gère simultanément une entreprise dédiée

aux industries créatives, qui emploie une vingtaine de permanents.

L'HUMOUR 2.0 PLÉBISCITÉ PAR LES MILLENNIALS

Le succès du Marrakech du rire (2011-2022), qui réunissait 2 à 3 millions de téléspectateurs par édition (avec une diffusion sur la chaîne M6), l'ouverture d'académies du rire (Académie d'excellence de l'humour africain ou l'école de comédie du Gondwana, en Côte d'Ivoire), la multiplication de festivals, mais aussi les succès de la Kenyane Elsa Majimbo, du Sud-Africain Trevor Noah ou du tiktoker sénégalais Khaby Lame (premier tiktoker mondial depuis 2022), ont fait naître de nombreuses vocations en terres subsahariennes. Et notamment en Côte d'Ivoire, qui reste actuellement la scène humoristique préférée des francophones. «Pour moi, ce pays est vraiment



Herman Amisi.



Joyeux Bin Kabodjo.

la Mecque de l'humour ! », estime l'humoriste Joyeux Bin Kabodjo.

« Il existe une multitude de talents sur le continent, qui ne demandent qu'à émerger. C'est pourquoi il nous faut développer des espaces capables de les accueillir et les former dans les régions francophones », explique Clément Michels, directeur artistique de Mon Premier Montreux Afrique et du Dycoco, premier Comedy Club d'Afrique francophone, basé à Abidjan... où officie également le Nigérien Mamane, avec le Gondwana Club.

Le succès des jeunes talents africains, porté par les réseaux sociaux, n'a pas échappé aux opérateurs privés comme Canal+, Castel ou Vodacom, qui n'hésitent pas à investir dans les talents d'un humour qui, s'inspirant des réalités locales – de l'albinisme à la « SAPE » et de l'insécurité à la famille en passant par la politique – est devenu le nouveau relais de croissance culturelle 2.0 des millennials.

« Les perspectives de croissance du marché sont considérables en Afrique où vivent 321 millions de locuteurs francophones, dont les deux tiers âgés de moins de 25 ans »

« Nos réseaux sociaux sont suivis par plus de 7 millions d'abonnés et nos plateformes comptabilisent plus d'un million de vues par jour. Nous assistons à une accélération de l'attrait des internautes pour nos programmes », souligne Grégoire Furrer, qui ambitionne de créer, à terme, la première « Major du rire ». Les perspectives de croissance du marché sont considérables en Afrique, où vivent 321 millions de locuteurs francophones, dont les deux tiers âgés de moins de 25 ans. Toutefois, l'humour francophone du continent fera-t-il recette « Out of

Africa » ? Peut-on rire de la même façon d'une langue à une autre ?

« Mon humour est très international, car je suis née en Belgique. J'ai étudié dans une école internationale et je suis très attachée à la République démocratique du Congo. Les sensibilités sont différentes, mais l'humour est international », explique Laetitia Mampaka, qui se produit aujourd'hui entre l'Europe et l'Afrique, et adapte ses représentations à chaque public.

UN ÉCOSYSTÈME GLOBAL DU RIRE

Pour construire des ponts entre différents univers linguistiques, Grégoire Furrer annonce la création d'une organisation internationale du rire, « Humour et liberté », qui réunira des partenaires européens, canadiens et africains afin de structurer le cadre d'un écosystème global du rire. « Nous conserverons les spécificités régionales. L'idée n'est pas de standardiser l'humour, mais bien d'en diversifier les origines », assure-t-il.

Pour l'heure, l'Afrique anglophone domine toujours le secteur. « Le marché du rire est très structuré en Afrique du Sud, où la période post-apartheid a favorisé l'émergence d'humoristes sur la scène internationale. La plupart d'entre eux, comme Trevor Noah, ont d'abord réussi en Afrique du Sud, dans l'une des 12 langues nationales, avant de s'expatrier aux États-Unis. Aujourd'hui, notre objectif est de les convaincre de rester en Afrique du Sud », explique le Français Quentin Gavroche, qui déniché les nouveaux talents africains du rire pour le Johannesburg International Comedy Festival et le Laugh Africa Comedy Festival. ¹

1. Adam Sandler, prix Mark-Twain de l'humour américain, était l'acteur le mieux payé au monde en 2023, avec 73 millions de dollars (67 millions d'euros) de revenus.

Retrouvez l'intégralité de cet article sur **forbesafrique.com**

INCUBATEURS ICC

Des acteurs incontournables

En 2020, les industries culturelles et créatives (ICC) ont représenté près de 3 % du PIB des États africains. Si ce secteur pèse encore peu sur le continent, il pourrait bien connaître une croissance considérable au cours des prochaines décennies, au vu des opportunités qui se présentent à lui. À cet égard, les incubateurs ont un rôle essentiel à jouer, en contribuant notamment à libérer le potentiel culturel et créatif africain.

PAR SZYMON JAGIELLO

De la Côte d'Ivoire, où le secteur des industries culturelles et créatives (ICC)* représente 4 % du PIB de l'économie nationale et 8 % des emplois, à l'Ouganda où il pèse plus de 3,5 % du PIB, en passant par le Zimbabwe (7 % du PIB), un nombre croissant d'États africains (citons également le Nigéria et le Congo) tentent de miser sur le potentiel des industries culturelles et créatives (ICC) pour leur développement économique. Franck Araujo, directeur général d'Accélérateur M, un accélérateur de startups basé à Marseille, cite notamment le cas du Ghana, « orienté vers les domaines de l'image et du motion design et qui le fait savoir ». Si ces pays ont bien compris les bénéfices à tirer de ce secteur – en termes de promotion culturelle, de création d'emplois, de dynamisation de l'économie –, force est de constater qu'à l'échelle du continent, les ICC jouent encore un rôle mineur : selon Afreximbank, leur contribution est de « seulement 4,2 milliards de dollars – 3,7 milliards d'euros – et 2,4 millions d'emplois sur le continent ».



Franck Araujo,
directeur général
d'Accélérateur M.

« Les moyens de pression sur les gouvernements de la part des acteurs des ICC pour que les investissements soient plus conséquents sont faibles »

Comment expliquer ce retard ? Pour Cheikh Ndiaye, business developer à la Cité de l'innovation et des savoirs Aix-Marseille (CISAM), l'une des réponses se trouve dans une problématique plus globale liée au développement du continent : « *Le poids des syndicats n'y est pas aussi fort que dans la santé ou les infrastructures. Dans ce contexte, les moyens de pression sur les gouvernements de la part des acteurs des ICC pour que les investissements soient plus conséquents sont faibles. D'où le fait que la majeure partie des initiatives est actuellement financée par l'étranger.* »

UN MANQUE DE CADRES RÉGLEMENTAIRES

L'absence de cadres réglementaires constitue une autre raison, et non des moindres. Si certains pays se structurent, comme le Nigéria et le Sénégal où un fonds de développement des cultures urbaines existe depuis deux ans, « le manque de cadre réglementaire solide entrave l'essor des ICC », souligne ce connaisseur. « Dans le domaine de la musique

AFD : le bilan 2023

32 millions d'euros pour les ICC en Afrique

Depuis 2018, l'Agence française de développement (AFD) a engagé en Afrique 171 millions d'euros dans des projets relevant des ICC, dont 32 millions d'euros en 2023. Elle a notamment lancé plusieurs programmes pour appuyer techniquement et financièrement des microprojets culturels. Baptisés « Accès Culture », « Afrique Créative », « Digital Challenge Culture et créativité » et « Plateforme territorialisée des microprojets », ils bénéficient principalement aux communautés locales et à la jeunesse et sont dotés de fonds allant de 2 000 à 90 000 euros par lauréat. En l'espace de cinq ans, 153 microprojets ICC ont été soutenus dans plus de 34 pays. Dans le cadre notamment du dispositif d'incubation « Afrique Créative », les lauréats bénéficient d'un accompagnement technique par des experts nationaux et internationaux via une plateforme en ligne et deux stages résidentiels, ainsi que d'un financement pour accélérer la croissance de leurs entreprises.



Cheikh Ndiaye,
business developer
à la CISAM.

« Les incubateurs [...] devraient aussi être impliqués dans la définition des politiques et des infrastructures à mettre en place »

par exemple, les rendements sont encore faibles, car le cadre réglementaire n'est pas adapté au phénomène du piratage », très présent sur le continent. Cheikh Ndiaye poursuit : « Face à cette réalité, les incubateurs peuvent apporter un rôle réflexif consistant à dire quelles sont les contraintes et les difficultés à aborder pour définir des cadres solides propices au développement des ICC dans leur écosystème, facilitant ainsi la résolution de la question du financement ».

L'APPORT DES INCUBATEURS

Cette situation démontre, surenchérit Franck Araujo, que *« les incubateurs, dans le contexte continental, devraient aussi être impliqués dans la définition des politiques et des infrastructures à mettre en place »*. Et pour cause : ces acteurs possèdent des moyens pour faire croître l'impact du secteur des ICC en Afrique, dont les porteurs de projets sont majoritairement des petites ou moyennes entreprises ne disposant pas nécessairement de toutes les connaissances pour développer de manière durable leurs initiatives.

« Un incubateur est aussi et surtout un organe d'accompagnement à l'aventure humaine »

Selon Cheikh Ndiaye, *« les ICC étant les parents pauvres du financement, le soutien des incubateurs pour tout porteur de projet apparaît essentiel »*. Cet accompagnement va en effet permettre aux créateurs *« d'avoir les compétences nécessaires dans la gestion d'une entreprise, la définition d'un business model, la connaissance du marché, le type d'activité à pouvoir mener, le réseautage et, peut-être, la conquête de nouveaux marchés »*.

Ces ressources, qui *« dépassent le cadre financier »*, comme le souligne le chercheur sénégalais, vont aider les entrepreneurs africains *« à s'implanter pour mieux se structurer et mieux se redéployer sur le continent africain »*. Et Cheikh Ndiaye de conclure : *« Un incubateur ne doit pas se limiter à être un support d'accompagnement à la création d'une activité économique. C'est aussi et surtout un organe d'accompagnement à l'aventure humaine »*. Si le capital humain est en effet au centre de toute aventure entrepreneuriale, on pourrait également ajouter que dans le monde des ICC, l'incubateur culturel idéal se doit d'associer les compétences de personnes issues de divers horizons : l'art, bien sûr, mais aussi la Tech, le business et d'autres secteurs, comme le design. Plus que dans d'autres domaines, le croisement de regards entre personnes d'horizons différents est un atout de poids à ne pas négliger. 

*Les ICC englobent dix secteurs : l'architecture, les livres, la presse, l'audiovisuel, la radio, la publicité, les jeux vidéo, la musique, les arts du spectacle et les arts visuels (arts plastiques, photographie, cinéma, arts vidéo, arts numériques, arts décoratifs).

LA VIE FORBES

PORTRAIT

Junior Fritz Jacquet
en décembre 2023 à l'espace
Saint-Pierre des Minimes
de Compiègne lors de
l'exposition « Noël au Jardin
d'Eden ».



JUNIOR FRITZ JACQUET

L'artiste qui plie les règles de l'origami

Virtuose de l'art origami, le sculpteur plasticien et designer Junior Fritz Jacquet froisse et plie le papier pour créer des œuvres éco-design et poétiques d'une incroyable légèreté. Artiste et entrepreneur engagé, il s'emploie également à initier le grand public aux pratiques artistiques, qu'il juge essentielles dans la construction de soi et des relations aux autres. Selon lui, chaque pli de papier raconte une histoire de beauté, de résilience et de solidarité.

PAR RICARDO VITA

« En 2004, sa contribution exceptionnelle à l'art de l'origami est officiellement reconnue par la Nippon Origami Association, qui lui décerne le prestigieux titre de Maître en origami ».

Avant de devenir un Maître de l'origami, Junior Fritz Jacquet s'est beaucoup cherché. Élevé jusqu'à l'âge de 7 ans par ses grands-parents à Haïti, il rejoint la France (où vivent ses parents) en 1986. Pour cet enfant dyslexique, débute alors une scolarité douloureuse. La découverte de l'origami, à l'occasion d'une visite à la bibliothèque municipale de Saint-Ouen en 1994, changera tout : *« Je comprends que j'ai la capacité à voir les choses en volume, grâce à la dyslexie »*, dit-il¹. Cette découverte scelle son destin : peu à peu, l'adolescent rebelle, habitué des mises en danger, se recentre et s'apaise. Son comportement change. Il passe son brevet des collèges, s'oriente vers l'animation et, une fois diplômé, est engagé comme éducateur spécialisé par Apprentis d'Auteuil (dont il fut autrefois pensionnaire), où il anime des ateliers d'origami, tout en développant ses propres créations.

Très vite, il s'empare de cet art millénaire en explorant des chemins inédits : chacune de ses sculptures est réalisée d'un seul tenant, à partir d'une unique feuille de papier. S'inspirant de la ligne continue en peinture, sa démarche consiste à plier et modeler le papier, sans aucun collage ni découpe. Masques aux multiples expressions, compositions évoquant le végétal, bonshommes de carton, sculptures lumineuses, statues et tentures en relief voient ainsi le jour entre les mains de ce colosse de 1 mètre 90. *« Je cherche à surprendre par une approche différente, explique-t-il. En travaillant le papier de cette manière, j'essaie de raconter une histoire, de*

*proposer une passerelle vers l'imaginaire »*². Et il y parvient remarquablement bien. *« Passer de deux à trois dimensions comme il le fait, c'est quelque part donner la vie »*, observent Véronique et Gérard Moulin, de la galerie French Arts Factory (à ses côtés depuis 2015), pour qui *« la douceur infinie de son univers agit comme un élixir d'amour et de poésie, et s'adresse à la part la plus essentielle de notre être : le cœur »*².

« MAÎTRE EN ORIGAMI »

Après avoir rejoint en 1997 le Mouvement français des plieurs de papiers (MFPP), Junior Fritz Jacquet cofonde en 2000 le Centre de recherche international en modélisation par le pli (CRIMP), une association qui développe des modèles dans le domaine du pliage et propose des projets pédagogiques dans les écoles et les collèges. Cette initiative annonce le début d'une carrière artistique prolifique. Lui qui exposait jusque-là dans des maisons des jeunes et de la culture (MJC) et des restaurants se voit contacté par des galeries. Sa collection de masques, repérée sur Internet par des journalistes anglais, lance sa reconnaissance internationale. Ses créations poétiques et naturalistes se voient exposées dans des lieux prestigieux à travers le monde : Mingei International Museum (San Diego, États-Unis), Origami House Gallery (Tokyo, Japon), Red Bull Hangar-7 (Salzbourg, Autriche)... En 2004, sa contribution exceptionnelle à l'art de l'origami est officiellement reconnue par la Nippon Origami Association, qui lui décerne le prestigieux titre de Maître en origami.

Quatre ans plus tard, alors qu'il a décidé de se consacrer à temps plein à son art, il rencontre Clarence Avant (magnat de l'industrie musicale américaine) et son épouse Jacqueline, qui lui achètent plusieurs de ses œuvres. *« Ce sont les premières personnes de ce niveau qui m'aient encouragé »,* raconte-t-il.

Récompensé en 2013 du trophée « Trésor Vivant de l'Artisanat » (entre autres pour sa contribution à la reconnaissance du papier comme matériau d'art), l'artiste a peaufiné sa technique au fil des années. Il a élargi son répertoire pour inclure le froissage du papier, développant ainsi un style qui mêle avec élégance l'esthétique organique et la complexité artistique. Dépassant les frontières de l'art traditionnel, son œuvre établit un dialogue entre la nature, le quotidien et la communauté. Interrogé sur ses sources d'inspiration, il répond : *« Elles viennent en grande partie de la nature, mais aussi de conversations, de personnes... Je pense que c'est avant tout un mélange d'émotions, de partages »*³. Qu'il s'agisse de luminaires aériens évoquant des formes organiques ou de sculptures végétales – d'une réalité saisissante –, chacune de ses créations est une invitation à l'évasion, qui donne à voir sa vision onirique du monde.

DES PRIX ALLANT DE 50 EUROS À 50 000 EUROS

Après plusieurs expositions en France et à l'étranger (notamment celle du collectif Intention papier aux Ateliers de Paris, ainsi que « Berlin reçoit Paris », en 2014), on le retrouve en 2018 réalisant la décoration du bureau de la maire de Paris, Anne Hidalgo, pour les Journées européennes du patrimoine. En 2019, ses œuvres intègrent le Mobilier national (exposition « Noël aux Gobelins »), tandis que la Galerie 35, au Viaduc des Arts, présente « Paper Complice », deux dioramas féériques représentant le monde sous-marin et la forêt, qu'il a conçus avec l'artiste Isabelle Faivre. Fin 2023, c'est l'Espace Saint-Pierre des Minimes, à Compiègne, qui accueille son exposition signature, « Noël au jardin d'Eden », où se pressent près de 25 000 visiteurs. En janvier 2024, lors de la vente aux enchères clôturant l'événement, les prix de ses œuvres étaient de 50 euros pour une « Méduse », 10 000 euros pour le tableau « Optica », 35 000 euros pour

son œuvre intitulée « Spine », 45 000 euros pour le tableau « Faracha » et 50 000 euros pour sa pièce maîtresse, baptisée « Léa ».

CLIENTS DE PRESTIGE

Au fur et à mesure que sa cote monte, des architectes et décorateurs le sollicitent, ce qui l'amène à fonder la société JFJ Designs, spécialisée dans le développement de projets de design papier. Sa mission : réaliser des installations, des scénographies, des vitrines ou des éléments de décoration (notamment des sculptures lumineuses de la marque Oznoon) pour le compte d'hôtels prestigieux, d'organismes d'événements ou d'entreprises. Ainsi a-t-il récemment créé des éclairages à partir de matériaux recyclés pour les nouveaux bureaux de Vestiaire Collective. En parallèle, il collabore régulièrement avec des maisons de luxe (Repetto, Guerlain, L'Oréal, Roche Bobois...), s'appliquant à chaque fois à « *mettre l'enchantement au service de l'art de séduire* ».

Ces projets sont l'occasion pour ce « créateur d'expériences » d'élargir ses horizons esthétiques en explorant de nouvelles formes et en développant ponctuellement des collaborations. On lui doit ainsi la création d'un sac à main luxe pour femme en collaboration avec un artisan maroquinier, Juliette Angeletti, et un maître plisseur, Karen Grigorian. Créé pour la marque Phi 1618, ce sac est vendu 1 800 euros.

Pour chacun de ses projets, l'artiste prend soin d'utiliser du papier et des matériaux récupérés : *« J'ai noué un partenariat avec l'imprimeur PrintOclock : au lieu que ses papiers soient recyclés et génèrent une demande d'énergie, je préfère qu'ils deviennent un support de créativité »*, précise-t-il⁴, en ajoutant que tous les papiers l'intéressent : sulfurisé, carton, à cigarettes, kraft... De la même façon, en support pour la réalisation de certaines de ses œuvres, il utilise les armatures et carcasses d'abat-jour de l'entreprise Carré, premier fabricant français de carcasses pour abat-jour.

Artiste engagé, Junior Fritz Jacquet l'est également dans le partage et la transmission de son savoir-faire. Dès les années 2020, il a créé un centre dédié à la formation et à la promotion de la filière artistique du papier (JFJ School), mais également une base de données consacrée à l'origami, ses techniques

BIBLIGAMI

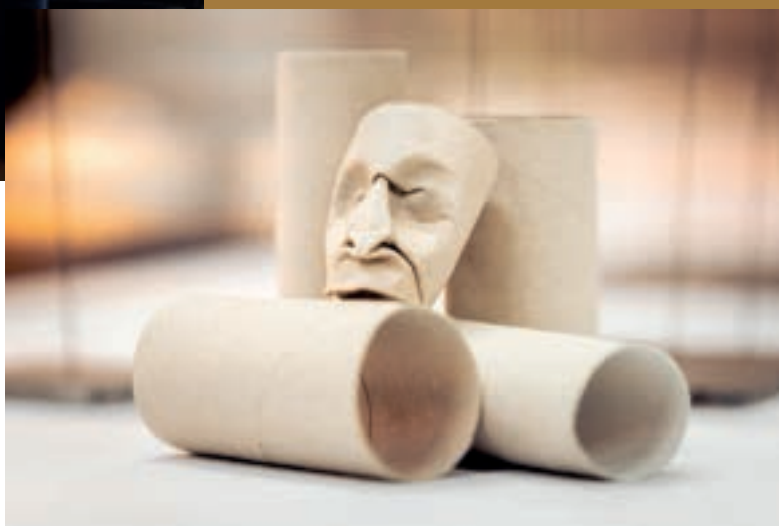
Bibligami (<https://bibligami.com>), *« La bible ultime du monde de l'origami »*, incarne l'ambition de Junior Fritz Jacquet de créer une ressource exhaustive pour les passionnés d'origami du monde entier. Intégré à Art Paper Place, autre plateforme en ligne dédiée à la célébration de l'art du papier, Bibligami est un pilier majeur dans la promotion et la préservation de cet art ancien. Point de ralliement pour les artistes papier du monde entier, ce site fournit aux créateurs de précieuses ressources, tout en mettant l'accent sur le partage et la possibilité d'avancer à son rythme.





L'ORIGAMI, L'ART DE « PLIER DU PAPIER »

L'origami, en tant qu'art, puise ses racines dans une histoire millénaire, presque aussi ancienne que l'invention du papier lui-même. Le terme « origami », qui vient des mots japonais « ori » (plier) et « kami » (papier), témoigne de cette pratique ancestrale. Le papier sous forme de feuille est attesté avoir été créé en Chine vers 105 apr. J.-C. L'art de l'origami a ensuite été introduit au Japon par un moine bouddhiste coréen, marquant le début d'une tradition artistique et culturelle qui perdure encore aujourd'hui. Mais sa renaissance moderne ne remonte qu'au début du XX^e siècle, grâce notamment à Akira Yoshizawa, maître japonais du pliage de papier. Considéré comme le précurseur de la démocratisation de cet art autrefois réservé à des fins décoratives et religieuses, Yoshizawa l'a rendu accessible à un public plus large. Depuis lors, de nombreux origamistes ont contribué à enrichir et à étendre cette pratique à travers le monde.



et ses artistes (Bibligami). Une façon de partager son savoir et de rendre l'art du papier accessible à tous. Convaincu que l'art a le pouvoir de changer des vies, Junior Fritz Jacquet propose également des formations spécialisées ouvertes à un large éventail de publics, amateurs ou professionnels.

« SOLIDAIRE PAR LE BEAU »

Particulièrement impliqué dans des programmes éducatifs visant à démocratiser l'art du papier et à inspirer les générations futures d'artistes, il travaille actuellement sur le projet d'un Origami Campus, pour lequel il recherche des financements. Prolongement de la JFJ School, ce centre d'excellence sera spécialement conçu pour abriter la recherche, la formation et la promotion de l'art du papier. Avec des antennes en Afrique, à Haïti et en France, l'Origami Campus représente une vision audacieuse de la manière dont l'art peut être un catalyseur de changement et d'inspiration à l'échelle mondiale.

On l'aura compris : pour Junior Fritz Jacquet, l'art ne se limite pas à la création esthétique ; il est un moyen de créer des liens, d'inspirer le changement, de promouvoir la solidarité. C'est donc dans cet esprit qu'il a lancé en 2015 le programme « Solidaire par le Beau ». L'objectif : offrir des opportunités d'emploi et de formation

à des femmes marginalisées, en utilisant l'origami comme moyen de réhabilitation et de valorisation personnelle.

Restaurer la fierté et l'estime de soi chez ceux qui ont connu des difficultés, c'est également le sens de son engagement au sein de la Fondation des Orphelins d'Auteuil et de la Fondation Foujita, qui développe des projets de pratiques artistiques et culturelles au bénéfice des jeunes en difficulté scolaire, sociale ou familiale. « J'ai eu la chance de rencontrer des personnes extraordinaires qui m'ont inspiré, orienté, et aidé. Aujourd'hui, je dirais que tous ces projets que j'essaie de mettre en place, c'est une façon de redonner... Je sers juste de passage », déclare-t-il⁴. En cela, Junior Fritz Jacquet incarne l'esprit de l'artiste moderne, un visionnaire dont l'œuvre transcende les frontières géographiques et culturelles pour toucher les cœurs et les esprits de tous ceux qui croisent son chemin. 

1. Vidéo Junior Fritz Jacquet, *Les pratiques artistiques, un pont vers l'autre* (interview Carole Boivineau), Fondation Foujita, janvier 2016.
2. Livret de l'exposition « Brillance et transparence », French Arts Factory, mai-juin 2015.
3. *With My Hand – Oznoon*. Par Hugo Battistella (Viméo, 2016).
4. Interview M6Info (*J'ai réussi : cartonner grâce au papier*) du 20 mai 2023.

WILD HILL

Une escapade de luxe au cœur du Masai Mara

Niché au sommet du Kileleoni Hill, dans la région du Masai Mara au Kenya, l'hôtel Wild Hill se découvre telle une oasis de luxe en pleine savane. Ici, les notions de bien-vivre et de durabilité se conjuguent à la perfection, offrant aux voyageurs une expérience inédite.

PAR ANNA DJIGO-KOFFI

KENYA

Pour les âmes rêveuses, la nature est un sanctuaire qui régénère. Pour d'autres, elle s'érige en promesse d'aventure et de

liberté absolue. Pour les épicuriens « green », spécifiquement, elle se veut un lieu d'escapade hybride, où le respect de l'environnement et les notions de confort et de bien-vivre ne sont en rien antagonistes.

Au point culminant du Masai Mara, l'hôtel Wild Hill est la symbiose parfaite de tout cela, et bien plus encore. L'offre, novatrice, a été conçue dans un juste équilibre entre le beau et l'écoresponsable, avec une approche qui redéfinit la notion de luxe.

L'expérience débute par l'accès même au lieu : une entrée secrète via un tunnel. Wild Hill se découvre ainsi, telle une magnifique oasis moderne dans une région légendaire, connue pour ses safaris et sa nature sauvage. À travers un bâtiment à l'architecture minimaliste en dialogue permanent avec le site environnant, l'hôtel propose une gamme de cinq suites de luxe privées – l'ensemble pouvant recevoir 14 convives (dont 10 adultes, au plus). Le séjour de chaque hôte se veut ici une expérience sensorielle et intimiste à tous points de vue.

À Wild Hill, le luxe est dans le lieu, mais également dans la richesse et l'unicité de l'offre : une invitation à cohabiter avec la nature et à la respecter. En effet, dans la continuité de la démarche de préservation de l'environnement menée au sein de la réserve du Masai Mara – l'une des plus grandes et des plus riches en matière de biodiversité en Afrique –, les fondateurs du lieu, Tarquin et Lippa Wood, acteurs de l'écotourisme



au Kenya depuis 2009 (ils sont créateurs de la réserve naturelle Enonkishu et du lodge House in the Wild) ont voulu, pour ce projet, allier la notion de confort raffiné à une approche écoresponsable. Cet engagement se manifeste aussi bien dans le fonctionnement de l'hôtel que dans les activités et les espaces de vie proposés à la clientèle.

UNE NATURE OMNIPRÉSENTE

Il y a, en premier lieu, la communion avec la nature. Offrant des vues époustouflantes du Masai Serengeti, les suites, chacune nichée dans un cadre feutré, sont agrémentées, en plus de la chambre principale et d'un immense séjour, de différents espaces de détente : une piscine, un spa avec sauna et une grande terrasse privative intégrant une zone de douche en plein air surplombant la nature

environnante. Aménagées dans une esthétique aux couleurs et aux matières chaleureuses, évocatrices du lieu, dans un décor alliant luxe moderne et artisanat local, ces suites privées en appellent à un sentiment de détente, dans un cadre des plus intimiste, avec pour seul spectateur la savane, majestueuse et perceptible, en tous endroits.

Pour les convives, différents circuits sont proposés à la carte : des safaris guidés par des experts locaux – à vivre de jour comme de nuit –, la découverte de la faune et de la flore exceptionnelles de la région, ainsi que des séances de relaxation en plein air, entre autres... Les voyageurs en quête de beau et de sensations fortes pourront aussi réaliser une excursion en hélicoptère, l'occasion d'embrasser la beauté du lieu sous une perspective nouvelle. Des cours de photographie sont également

dispensés, pour immortaliser ces moments suspendus dans le temps.

Pour un moment d'évasion sur fond de culture, les visiteurs seront invités à se rendre au Mara Training Center. Conçu par les propriétaires, ce hub créatif réunit des artisans, des spécialistes locaux en durabilité, ainsi qu'une association de femmes que soutient Wild Hill. Là, dans une atmosphère conviviale, ils pourront découvrir l'histoire de la région et ses techniques artisanales, mais aussi le « Wild Shamba », magnifique potager qui s'étend sur un site d'un hectare. Des cérémonies de *planting*, dans la pure tradition kenyane, sont également au programme, permettant à chacun de poser un acte de préservation en plantant un arbre – telle une façon de remercier cette terre ancienne, généreuse, pour son accueil.

SPA, MÉDITATION ET YOGA

L'art culinaire se veut par ailleurs une part tout aussi gratifiante du séjour. Avec une carte conçue par des chefs locaux et internationaux, une attention particulière est accordée aux palettes gustatives, et notamment aux produits du terroir, cultivés sur place. Les repas sont servis dans l'espace privé des suites, mais également à l'extérieur.

Et bien sûr, il y a le spa, idéalement situé dans un espace offrant une vue imprenable sur un magnifique plan d'eau. Pensé pour offrir une sérénité absolue, le Wild Wellness Spa, véritable sanctuaire holistique, propose, à la carte : des bains et séances de massage sur fond d'aromathérapie aux plantes et senteurs locales, des zones dédiées à la méditation, ou encore des séances de yoga avec vue sur le Masai Serengeti... Chaque expérience porte un nom évocateur d'une promesse : « The Ritual », « The Journey », « The Ceremony »... L'expérience se veut immersive, avec la nature pour seul témoin.



UN TOURISME DURABLE ET SOLIDAIRE

Au quotidien, l'hôtel fait usage de ressources naturelles et locales, tout en pratiquant une politique rigoureuse de gestion des déchets et en intégrant les populations dans la vie de l'établissement, ce en cohérence avec une politique résolument axée sur un tourisme durable et solidaire.

Car au-delà de la beauté du lieu, Wild Hill se veut solidaire de la démarche de conservation de la réserve nationale du Masai Mara. Son action se matérialise par l'initiative « Futures in the Wild », un projet ancré dans les principes d'un tourisme durable, intégrant des projets communautaires – de la santé à l'éducation et la création d'emplois –, les populations faisant partie intégrante de

l'aventure. La sensibilisation à l'endroit de leurs convives étant naturellement intégrée à leur séjour, le beau devient alors utile, le luxe étant dans l'expérience du donner et du recevoir.

Tout à la fois moderne, luxueux et sauvage, ce lieu d'exception, savamment pensé pour allier sens de l'évasion et ultime sentiment de bien-être, s'érige en un sanctuaire résolument ancré dans l'air du temps, pleinement engagé envers l'environnement. **E**

www.collectioninthewild.com/wild-hill
Tarifs à partir de 14 300 dollars

(13 000 euros) la nuitée pour une suite privée, comprenant : une ou deux chambres (selon la suite choisie), un séjour doté d'un espace lounge avec un bar, une cave à vin, une salle à manger, une piscine, un spa avec sauna, une salle de gym et une salle de bains.



UN PARTENAIRE FINANCIER DE RÉFÉRENCE

...Et tout devient possible





Salaires payés à temps, Employés motivés, Business performant

Paiement à plusieurs en un clic



Appelez le **1115** ou visitez
www.vodacom.cd/business

Ensemble, tout devient possible