

Startup

#00
SEPT. 20

média

INNOVATION | ENTREPRENEURSHIP | SUCCES STORY

FILE'UP

LES START'UP IVOIRIENNES
A L'ASSAUT DU E-COMMERCE
DE PRODUITS VIVRIERS

IDEE BUSINESS

DISTRIBUER DES LEGUMES
PRÊTS A L'EMPLOI

LEADERSHIP

TOP 5 DES "DIFFICULTES"
QU'UN MANAGER DOIT ETRE
PRET A ENDURER

Interview

Fadima Diawara

FONDATRICE DE KUNFABO, LE PREMIER SMARTPHONE AFRICAIN

**L'AFRIQUE PEUT SE
DEVELOPPER GRACE
A L'ENTREPRENEURIAT**



Orange Fab vous aide à faire décoller votre projet

Rejoignez-nous sur notre plateforme de e-learning
<https://formation.orangefab.ci> et bénéficiez de multiples formations.



INNOVATION | ENTREPRENEURSHIP | SUCCES STORY

ENTREZ ENFIN DANS L'ECOSYSTEME DES START'UP AFRICAINES

NEUTRE POLITIQUEMENT
ET ENGAGE

ACCESSIBLE A TOUS
ET SANS FRAIS

40 PAGES
RICHES EN COULEURS
ET EN QUALITE DE PHOTO

16 RUBRIQUES
AVEC DU CONTENU
D'ACTUALITE



EN TELECHARGEMENT LIBRE SUR

www.startupwebzine.com

www.starthublab.com | www.lelab.info | www.Son2baby.com

Sommaire

EDITO	4
START'UP L'ACTU	5
LUCARNE	7
DROIT ET ENTREPRENEURIAT	10
UN CONSEIL POUR TOI	11
FOCUS	12
SENIOR	16
FILE'UP	19
LA TRIBUNE DE ERICK YONG	23
IDEE BUSINESS	25
INNOVATION	27
WEB'PRENEUR	29
LEADERSHIP	31
ASTUCE DU WEB	32
LIFE STYLE	34
EVENT'UP	36
AGENDA	38



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

SECRÉTAIRE À LA RÉDACTION

Ekissi Romaric

PHOTOGRAPHE

Guy Fréda

RÉACTIONS

Sylvestre Afery

Ekissi Romaric

Eric Bazin

DIRECTION ARTISTIQUE

STUDIO 82

SERVICE COMMERCIAL

+225 07 57 62 31 - 70 71 46 43

EDITO



Je suis **Sylvestre AFERY**, *Directeur de Publication de StartUp Media*. Nous sommes heureux de vous présenter **le numéro 0** du premier magazine d'information, exclusivement dédié à l'écosystème des startups et aux jeunes entrepreneurs ivoiriens et africains. Startup Media vous offre une lucarne d'expression pour vous permettre de parler de votre activité, startup ou entreprise. En plus de parler de l'actualité des startups, de l'économie, de l'innovation et du digital, Startup Media (le mag) propose des informations de qualité axées sur le triptyque formation – financement – opportunité. Il s'agit donc de présenter aux startuppeurs des formations pour renforcer leurs capacités, de leur montrer les opportunités et les différentes sources de finance-

Vous
l'attendiez,
il est est enfin **là !**

ment. Désormais vous avez votre média à vous et vous ne serez plus cantonnés dans les petites rubriques de la presse en ligne existante. Avec ce média de 40 pages, vous pouvez atteindre également vos objectifs commerciaux à travers nos outils de mise en valeur. Ce premier numéro plante le décor d'une longue aventure qui s'annonce palpitante. Vous y trouverez de quoi vous motiver à vous lancer

Retrouvez nous également sur toutes nos plateformes digitales : facebook, Instagram , tweeter, LinkedIn et sur notre site internet **www.startupwebzine.com**

M. Start'up


Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil

Services

Avis

Photos

Plus ▼

J'aime déjà

Message


Articles

Voir tout

#AFRICA NETPRENEUR PRIZE 2020 : UNE IVOIRIENNE AU SOMMET DE L'AFRIQUE

L'ivoirienne Charlette Desire N'Guessan et sa startup BACE Group ont remporté le concours Africa Netpreneur Prize Royal Academy of Engineering. Son projet est une technologie de reconnaissance faciale pour la vérification sécurisée de l'identité. Elle devient la première femme, et la première innovatrice depuis le #Ghana à remporter la somme de 25.000 livres sterling.



19

6 commentaires 2 partages



J'aime



Commenter



Partager

Les plus pertinents ▼



Votre commentaire...



Voir les commentaires



Créer une publication



Photo/Vidéo



Je suis là



Identifier des amis



Start'Up Média

6 min ·

#LE JAPON SE PENCHE SUR LA FAISABILITÉ DES MONNAIES VIRTUELLES.

La Banque du Japon aurait l'intention de commencer à expérimenter des versions numériques de la monnaie japonaise, le Yen, histoire de tester la faisabilité de devises virtuelles.



J'aime



Commenter



Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 ·

#NOMINATION : OUSMANE DIAGANA, NOMMÉ VICE-PRÉSIDENT DE LA BANQUE MONDIALE EN CHARGE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST ET CENTRALE.

Depuis le 01e juillet, Ousmane Diagana, est le Vice-Président de la Banque Mondiale en Charge de l'Afrique de l'Ouest et Centrale. A ce poste, il dirigera les relations de la Banque Mondiale avec 22 Pays et supervisera un portefeuille de projets, d'assistance technique et de ressources financières d'une valeur de plus de 38 milliards de dollars.

139

849 commentaires 2 partages



J'aime



Commenter



Partager



Alertes

Voir tout

#DIGITAL

En Inde le réseau social facebook est accusé d'avoir soutenu le parti au pouvoir. Une haute responsable du réseau social est accusée d'être intervenue pour favoriser le Bharatiya Jana Party dans les pratiques de modération de facebook

Décédé le 27 Aout dernier, le tweet annonçant la mort de l'acteur Chadwick Boseman est devenu le plus liké de l'histoire. Il dépasse de ce fait le précédent record détenu par l'ancien Président américain Barack Obama.

139 49 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#FINANCEMENT

Le samedi 15 août 2020 à Abidjan, le ministre de la Promotion de la Jeunesse et de l'Emploi des Jeunes, Mamadou Touré, a remis à 30 jeunes entrepreneurs des chèques d'une valeur de 776,088 millions de FCFA, afin de financer des projets d'autonomisation.

331 529 commentaires 7 partages

J'aime Commenter Partager

#WHATSAPP FAIT SA MUE

L'application whatsapp vient de présenter une série de nouveautés pour son application. Parmi celles-ci, il y a les codes QR pour ajouter un nouveau contact, le mode sombre pour la version web ainsi qu'une amélioration des appels vidéos de groupe. Désormais lorsque vous souhaitez ajouter une personne dans vos contacts, vous pouvez maintenant demander son code QR et scanner celui-ci. Le service de messagerie permet de faire des appels vidéo avec 8 personnes.

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#TIK TOK LANCE SON PROGRAMME DE PARTENARIAT À DESTINATION DES ANNONCEURS

Le réseau social TikTok vient d'élargir ses options publicitaires avec un nouveau programme de partenariat marketing. Le Jeudi 03 Septembre, le programme de partenariat marketing TikTok For Business a été lancé en tant que dernière initiative de TikTok. Cette initiative vise à développer ses opportunités publicitaires pour les spécialistes du marketing sur la plate-forme.

19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 3

#LE FESTIVAL DE GRILLADES EN MODE DIGITAL CETTE ANNÉE

Grâce à la Startup #ChezNous, lauréat de Yello Startup 2ème édition qui propose une application de livraison de repas sur commande, Le FGA s'est déroulé via le digital cette année. L'utilisateur pouvait commander son menu via l'application et se faire livrer!



2 393 1 941 commentaires 21 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents

Votre commentaire...

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 3

#TECH

Elon Musk a présenté les premiers résultats de sa puce qui connecte le cerveau humain à un ordinateur. Il a affirmé qu'elle pourrait permettre de traiter des patients ayant perdu l'usage d'un ou de plusieurs membres et dotés d'être humain de nouvelles capacités.

930 1 287 commentaires 5 partages

J'aime Commenter Partager

Start'Up Média
2 min · 3

#1.3 MILLIONS D'EMPLOIS DÉTRUITS PAR LA PANDÉMIE À CORONAVIRUS EN CÔTE D'IVOIRE

Selon un rapport publié sur l'impact de la Covid par le ministère ivoirien du plan et du développement, ce sont environ 1.3 millions d'emplois soit 1.296 734 emplois qui ont été perdus. De plus la baisse de la demande est la conséquence de la crise sur les unités d'activité informelles.



Nos start-up **A LA UNE** ce mois-ci



PAUL KHIKO, FONDATEUR DE **WING IT, LE NOUVEAU FAST FOOD KENYAN**

Paul Kihiko est le fondateur de « Wing It », un fastfood qui propose uniquement des ailes de poulet. Son service de restauration est célèbre grâce aux 15 saveurs que Kihiko a lui-même créées en expérimentant différentes recettes. En 2019, Paul a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 15 000 dollars le mois. Ce succès lui a permis d'obtenir un financement de 75 000 dollars, qu'il utilisera pour ouvrir un second point de vente.

* * * * *



MOTEMA, LA TABLETTE **INTELLIGENTE DE DIEUDONNE KAYEMBE**

L'ingénieur congolais Dieudonné Kayembe Kabukula est à l'initiative de Motema, une tablette susceptible de répondre à de nombreuses préoccupations de la population, au premier rang desquelles l'éducation. Son objectif est désormais de commercialiser son outil à travers le continent.



Lamine Barro Fondateur de la startup Etudesk

Diplômé en Licence de Biostatistiques à l'Université Péléforo Gon Coulibaly de Korhogo, Lamine est l'un des plus jeunes leaders de sa communauté. Après avoir travaillé pour Microsoft en tant que MSP et développé des solutions informatiques pour plusieurs entreprises locales pendant 6 ans, il a lancé Etudesk en 2015. Il a ensuite renforcé ses compétences en entrepreneuriat au programme du Founder Institute, un accélérateur basé à San Francisco (Etats-Unis). Etudesk, est une plateforme de e-learning qui offre « des modules de formation aux compétences les plus recherchées par les entreprises ». Elle est également spécialisée dans la conception de technologies destinées à l'éducation.



Lassina Kouakou Fondateur de la startup Skyeearth

Lacina Kouakou est agronome, pilote de drone professionnel. Il est également un passionné de nouvelles technologies. Issu de la 1ère cohorte Incubabi initié par I-Hub Abidjan, Lassina est diplômé en sciences de la nature de l'Université Nangui Abrogoua d'Abidjan. Il prépare actuellement un Master en affaires internationales à EENI Business School. Sa startup Skyeearth a pour mission de permettre un reboisement facile du territoire Ivoirien à l'aide de drones.



Sévérin Vehi

Fondateur de la start-up AgriTech Côte d'Ivoire

Vehi Gogbe Sévérin est diplômé d'un DUT/BTS maintenance industrielle option système de production au CME de Bingerville. Il prépare actuellement une licence professionnelle en Efficacité énergétique énergie de ressources Renouvelables et applications domotiques.

Sa startup AgriTech développe un système de capteurs permettant de détecter les besoins des plantes en engrais, afin d'apporter le bon conseil au bon moment aux planteurs. Les capteurs ainsi installés enregistrent dans les champs des données et les transmettent sous forme numérique au dispositif AGRITECH.



Salimata Toh

L'activiste ODD ivoirienne

Jeune ivoirienne de 29 ans, Salimata Toh epse N'guessan est ingénieure en QSHE. Passionnée d'environnement depuis sa tendre enfance, elle a créé depuis 2019 sa startup eco-citoyenne Agri banana. Cette jeune pousse propose aujourd'hui des Fandy Pack qui sont des sacs d'emballages biodégradables et recyclables, issus de la transformation du tronc de bananiers pour palier à la prolifération des sachets plastiques et la déforestation. Avec sa startup Agri banana, Salimata a déjà avec ce projet raflé le 2e prix catégorie startup débutante lors du concours Agreen Startup organisé par l'AFD et le Ministère de l'Agriculture. La même année le projet agri banana a été désignée demi-finaliste du concours Breizh Africa. Aujourd'hui Salimata veut impacter son environnement immédiat à travers la lutte contre le réchauffement climatique.



ALIOUNE BADARA LO, LE FAISEUR DE BADOUBEIGNET

Alioune Badara LO est un jeune entrepreneur sénégalais de 23 ans. Il a d'abord été agent chez une compagnie de téléphonie mobile où il a pu économiser 30% de ses revenus mensuels, avant de se lancer dans les affaires.

Aujourd'hui il a fondé #Badou Beignet, une entreprise qui propose des beignets emballés (au coco ou au lait) très délicieux dans le strict respect des normes d'hygiène.

"Les clients apprécient nos beignets et nous donnent de temps en temps des conseils constructifs qui nous permettent de nous améliorer."

Alioune a une équipe composée de six personnes : deux pour produire les beignets et quatre pour la vente sur le terrain. Il ambitionne créer une grande entreprise qui couvrira tout le territoire sénégalais et pourquoi pas les pays voisins.

Tout est possible à qui ose, l'avenir appartient aux audacieux.

* * * * *



CHRISTIAN MAKANGARA ET LA MARKETPLACE 100% AFRICA

Christian MAKANGARA CENTWALI est un jeune entrepreneur congolais. Passionné par l'art et la culture après avoir fait une formation en marketing numérique et digital au cours de ses études universités il lance en 2019 www.madeafrica.net, une plateforme de promotion de l'art dotée d'une marketplace. En effet sur madeafrica.net, les artistes africains inscrits ont la possibilité de vendre leurs produits. On y retrouve entre autres sculptures, tableau en dessin et en

peinture, des photos, de la musique, de livres, des habits, bijoux, souliers ayant une touche africaine mais aussi des tickets pour les événements. Aujourd'hui à travers madeafrica.net, Christian veut permettre aux artistes africains de vivre de leurs métiers en les ouvrants au marché mondial grâce à cette plateforme universelle.

"Nous rêvons de permettre à plus de 1000 artistes de vivre de leurs métiers en vendant leurs produits sans toutefois quitter leurs villes ou villages"

Lancé il y'a à peine quelques mois, déjà près d'une vingtaine d'artistes sont inscrits sur cette plateforme visitée par des milliers d'internautes.

* * * * *

MA LISTE À MOI, LA PLATEFORME DE SERVICES DE CADEAUX POUR TOUTE CÉRÉMONIE



Jessica HADIFE est une Passionnée de NTIC, qui a créé la première plateforme digitale dénommée "Ma liste à moi". Cette plateforme offre un service de listes de mariage et de naissance sur mesure. L'idée est de proposer une solution novatrice, clef en main et personnalisée à ses clients que sont des futurs mariés ou parents. Ces derniers choisissent leurs cadeaux parmi ses boutiques partenaires, et elle crée ainsi leur liste en ligne. Les invités n'ont plus à se déplacer pour participer à la liste. Partout dans le monde, ils peuvent le faire en ligne ou en agence. (Paiement en CB, Mobile Money et espèces). Aujourd'hui, Jessica a plus de 40 boutiques partenaires à Abidjan, avec tous les styles et budgets. "Nous nous occupons de gérer la liste de A à Z jusqu'à la livraison des cadeaux. Tout le monde peut y participer puisque la plateforme est accessible en ligne sur www.malisteamoi.ci et en agence.

**REJOIGNEZ LE PLUS GRAND
RESEAU DES STARTUPPERS
D'AFRIQUE EN INTEGRANT
NOTRE ANNUAIRE NUMÉRIQUE**

f t i @Startupwebzone

Il est temps de PASSER DE L'IDÉE AU PROJET



Vite ! Rejoignez nous sur **starthublab.com**



7 CHOSES

à savoir sur l'apport en industrie dans la société

Ange Désiré Nioulé - Manager Général de ADN Consulting; Cabinet Juridique pour PME et Startup

L'acte uniforme OHADA portant sur les sociétés commerciales et GIE en son article 4 dit ceci: " la société est créée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat, d'affecter à une activité, des biens en numéraire ou en nature ou en INDUSTRIE dans le but d'en partager les bénéfices (...)"'. C'est donc quoi l'apport en industrie ?

01

L'apport en industrie c'est l'apport qui concerne un savoir-faire précis, un travail en société (pour lequel elle aurait embauché quelqu'un) qui doit être précisé clairement par les statuts.

03

L'apport en industrie ne compte pas dans la constitution du capital mais permet néanmoins à l'apporteur en industrie de participer au partage des bénéfices (et aussi d'endosser les pertes). C'est à dire que si A apporte 800.000 en numéraire et que B apporte 200.000 en industrie, le capital sera de 800.000 FCFA.

02

Il n'est possible que dans les sociétés comme SARL; la SAS; ... Mais pas dans la SA.

04

Les apports en industrie ne peuvent pas dépasser les 25% du capital. On ne peut donc pas créer de société avec que des apports en industrie.

05

L'apport en industrie n'est pas cessible aux tiers et cesse d'exister si l'apporteur n'est plus associé.

06

Comment l'évaluer? En tenant compte de ce que la compétence concernée aurait coûté à la société.

07

L'apporteur en industrie, en plus de devoir effectivement effectuer les tâches prévues, a une obligation de non concurrence vis à vis de la société



Il est temps de vous **LIBERER**

*Comment vous présentez vous au monde ?
Cachez vous votre vraie personnalité derrière un masque ?
Essayez-vous de plaire à tout le monde ?
Avez vous peur de montrer votre vrai visage ?*

Il est temps de vous libérer et de révéler au monde la richesse de votre authenticité. Libérez vous et exprimez votre vérité, à bas les masques qui couvrent votre authentique personnalité. Être Soi c'est le début du bonheur et l'une des clés de votre réussite. Dites-moi ce qui vous freine et vous empêche d'exprimer votre personnalité authentique ? Cette semaine Osez et montrez vous vrai avec vos défauts et vos qualités. Ce qui vous rend unique dans ce monde c'est être vous même !

Votre grain de folie fait la différence.

Nabou Fall

*Experte en Personal Branding,
Communication et Développement
de SOI*



Fadima Diawara

FONDATRICE DE KUNFABO, LE 1ER SMARTPHONE AFRICAIN

Le développement de l'Afrique passe évidemment par la création de produits 100% locaux et adaptés aux réalités du continent. Une chose que Fadima Diawara a bien comprise en lançant sa startup Kunfabo (traduit du malinké: "être en contact"). Jeune et ambitieuse, Fadima est une entrepreneur d'origine Guinéenne passionnée de nouvelles technologies. Elle a eu la brillante idée de penser, conceptualiser et commercialiser une nouvelle marque de smartphone avec des applications africaines qui répond aux besoins des populations africaines. Dans cette interview, elle nous parle de cette innovation et de son aventure entrepreneuriale

*Mon ambition à court terme
c'est de pouvoir produire
énormément pour servir tout
le marché guinéen*



N'ATTENDEZ JAMAIS LE BON MOMENT. CROYEZ EN VOUS ET ENTOUREZ VOUS DES PERSONNES QUI CROIENT EN VOUS. PARLEZ AUX GENS ET DONNEZ LE MEILLEUR DE VOUS. SI VOUS ÉCHOUÉZ, C'EST DIRE QUE VOUS N'AVEZ PAS UTILISÉ LA BONNE MÉTHODE. RÉESSAYEZ JUSQU'À CE QUE VOUS RÉUSSISSEZ.

En entrepreneuriat, on peut s'imposer sur un marché lorsqu'on a une offre / produit original. ⚡

Quel est ton parcours avant la création de Kunfabo?

Je suis diplômée en Droit Privé et j'ai commencé comme agent commerciale et marketing dans le domaine de la santé et du bien être en 2013. J'ai eu plusieurs expériences dans le domaine commercial et marketing en tant que chargée de clientèle. Lorsque j'ai été piquée par le virus de l'entrepreneuriat en Mars 2017, j'étais employée dans une succursale Espagnole. Je m'occupais des tâches administratives, du service client sur le marché français et espagnol ainsi que du suivi des commandes et du service après ventes avant de démissionner.

Tu n'as pas eu peur de démissionner?

Non pas du tout! En entrepreneuriat, on peut s'imposer sur un marché lorsqu'on a une offre ou un produit original. J'ai vu qu'il y'avait un besoin à combler parce que je me suis rendue compte qu'il n'y avait pas de smartphone adapté aux réalités africaines. Et c'est là que l'idée de Kunfabo est née. Il faut dire que le projet a pris 3 ans pour mûrir. Trois années au cours desquelles je me suis surtout familiarisée avec la technologie pour sortir un produit aujourd'hui bien apprécié par bon nombres de consommateurs.

Nous comptons à ce jour 300 utilisateurs actifs ⚡

Pour parler donc de ce smartphone, qu'est ce qui fait sa particularité?

Le smartphone Kunfabo est conceptualisé par les africains et manufacturé en Chine. Nous sommes une start'up et n'avons pas encore d'unité de production ici en Guinée. Cependant ce qui fait la particularité de ce smartphone, c'est qu'il est composé d'applications africaines. La première dénommée Findme, est une application de géolocalisation des centres de santé, hôpitaux, pharmacies de proximité. Elle permet ainsi de mettre la technologie au service de la santé donc sauver des vies. La seconde application est AfroCook, un réceptacle de recettes Africaines pour valoriser l'art culinaire Africain. Et enfin Dikalo, Une application de messagerie Africaine et de paiement mobile. Dikalo une startup camerounaise avec laquelle nous collaborons.

L'entrepreneuriat a beaucoup d'avenir en l'Afrique, et l'Afrique peut se développer avec entrepreneuriat,

Comment peut-on donc se procurer ce martphone?

La commercialisation et la distribution se font à travers la Société Générale Guinée avec qui nous avons un partenariat. Les smartphones sont disponibles dans toutes les agences offrant la possibilité aux clients de payer par crédit sans intérêt à travers leurs comptes bancaires.

Quelles sont tes ambitions avec Kunfabo

Aujourd'hui mon ambition et celle de mon équipe c'est de pouvoir produire énormément pour servir tout le marché guinéen. Pour ce faire nous avons signé un partenariat avec MTN GUINEE. Sur de longs termes notre ambition c'est d'être leader sur le marché africain et pouvoir ouvrir une usine d'assemblage en Afrique.

Qu'est-ce qui te passionne dans l'entrepreneuriat ?

Je pense que l'entrepreneuriat a beaucoup d'avenir en Afrique, et l'Afrique peut se développer avec entrepreneuriat. Chaque africain peut participer au développement de l'Afrique en cherchant à résoudre un problème propre à ce continent.





Patricia Zoundi Yao

UNE ENTREPRENEURE PASSIONNÉE AU SERVICE DE L'AGRICULTURE AFRICAINE

Elle est un modèle d'entrepreneur comme on n'en trouve plus. Téméraire, battante, fonceuse, Patricia Zoundi Epse Yao, est une fille d'exploitant agricole qui a toujours eu à cœur de protéger la terre et ses ressources et de créer des richesses qui bénéficient à tous. Se décrivant elle-même comme une « solutionneuse de problèmes », elle contribue depuis plusieurs années maintenant au développement du monde rural grâce à travers l'entrepreneuriat. Avec sa connaissance avérée du monde rural et agricole, elle a su appréhender avec justesse les difficultés rencontrées par les petites agricultrices en proposant des services pour leur faciliter le quotidien.





PRIX ET DISTINCTIONS

- 2019** Top 100 personnalités influentes en Côte d'Ivoire
- 2019** « eTrade for Women Advocate [archive] » CNUCED
- 2019** Award du Leadership Féminin Forum Africain des Femmes Leader (FAFEL)
- 2016** Prix Ivoirien de la Qualité
- 2014** Prix National d'Excellence de la Présidence de la République de Côte d'Ivoire (Catégorie Entrepreneuriat jeune)
- 2014** Chevalier de l'Ordre National et du Mérite du Burkina Faso
- 2014** Prix du Capital Intelligent – ESPARTNERS 2014
- 2014** Prix spécial du Premier Ministre de la Côte d'Ivoire Daniel Kablan Duncan
- 2014** Lauréate du Grand prix CGECI Academy Business Competition

UN PARCOURS EXCEPTIONNEL

Née le 03 Mars 1976 à Aboisso, ville de la Côte d'Ivoire (116 Km à l'Est d'Abidjan), Patricia est une sérieuse entrepreneure qui a très vite développé cette passion aux côtés de sa mère. Diplômée de la Faculté de Droit et de Sciences Politiques de l'Université de Ouagadougou (Burkina Faso), Patricia débute sa carrière professionnelle en janvier 2003 par la création de ZENITH FINANCES, dont l'activité consistait en l'exploitation et la gestion de 4 agences sous la franchise WESTERN UNION en partenariat avec ECOBANK. En 2006, elle fonde alors sa propre entreprise de transfert d'argent, Magnific Service, basée sur l'utilisation du modèle commercial Western Union. Malheureusement, l'expérience s'avère infructueuse, et la laisse en faillite. Résilience! Patricia après des années de résignation se décide à réessayer. Elle prend alors le temps de comprendre les raisons de cet échec, et de mieux cerner l'environnement du marché. Cette rétrospection lui permet de rebondir et de repérer une nouvelle cible, le monde rural. C'est le début d'une nouvelle aventure entrepreneuriale, celle de Quickcash.

L'AVENTURE QUICK CASH ET CANAAN LAND

Forte de ces années d'expérience dans le domaine du transfert d'argent, Patricia, crée donc en 2010 la société de transfert d'argent QUICKCASH dont elle est l'Administrateur Général. Son but est de rendre le service de transfert d'argent accessible à toutes les couches de la population surtout pour les personnes vivant en milieu rural. En effet, QUICKCASH à travers sa plateforme se veut accessible aussi bien pour les populations rurales (avec accès via le mobile) que pour les populations urbaines (avec accès par internet). Malgré tout, elle continue de se former. En 2013, elle renforce sa base académique en suivant de multiples formations, telles qu'une formation de management. Puis en 2014, elle devient lauréate du grand prix la CGECI ACADEMY BUSINESS COMPETITION avec le projet Quick Cash. En 2018 avec des associés, elle décide de créer Canaan Land, un premier modèle agricole innovant dans le village d'Angbavia, près de Toumodi. L'objectif est de dupliquer ce modèle en Côte d'Ivoire et en Afrique de l'Ouest, pour développer de nombreuses communautés rurales et apporter des produits sains aux consommateurs de la sous-région. Cette start-up permet de rendre à l'Afrique de l'Ouest son autosuffisance alimentaire de manière durable, par un modèle qui bénéficie aux femmes et donner les moyens aux petites agricultrices de produire localement des produits maraichers de qualité en préservant l'environnement.

UNE DÉTERMINATION RÉCOMPENSÉE

Son succès en tant qu'entrepreneure lui a permis de rejoindre le programme Stanford Seed (Stanford Graduate School of Business) et de rejoindre un puissant réseau composé entre autres de centaines d'entrepreneurs innovants, de business coaches ou encore de mentors. Le Mercredi 8 mai 2019, sa détermination et son leadership sont reconnus et récompensés par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement. Elle est faite ambassadrice du Fond Africain de Développement pour le compte de la BAD. Une nomination qui intervient comme une récompense de toute cette vie qu'elle a consacrée à l'amélioration des conditions de vies des agriculteurs ivoiriens. Elle participe désormais aux campagnes pour la reconstitution du fond à travers les pays africains, les pays du G7 et dans le monde entier. Une nomination s'est faite au cours de la cérémonie annonçant le lancement du Fond Africain de développement.

LES START'UP IVOIRIENNES À L'ASSAUT DU **E-COMMERCE** DE PRODUITS VIVRIERS

De nombreuses start'up évoluant dans le e-commerce se tournent de plus en plus vers la vente en ligne de produits vivriers qu'elles mettent à la disposition de leur clientèle.



Business très lucratif, depuis l'avènement d'internet, le e-commerce est une activité en ligne qui propose à des utilisateurs d'acheter des produits spécifiques ou divers, disponibles sur une marketplace.

LA MARKETPLACE, ORIGINE ET ÉVOLUTION

Une marketplace ou place de marché était à l'origine sur Internet un site qui rassemblait un ou plusieurs acheteurs et fournisseurs pour optimiser les procédures de sélection et d'achat à travers la mise en place de procédures d'e-procurement.

L'utilisation du terme de Marketplace s'est largement développée dans le domaine Internet et désigne désormais un concept relativement différent.

Les grands sites marchands qualifient désormais sous le terme de Marketplace l'espace qu'ils réservent sur leur site à des vendeurs indépendants moyennant une commission prélevée sur leurs ventes.

Amazon, Rue du commerce, Price Minister ou Cdiscount proposent ainsi d'héberger des espaces de ventes pour plusieurs milliers de petits marchands, voire des particuliers, en leur faisant profiter des fonctionnalités de leur plateforme d'e-commerce et de leur potentiel de trafic.

Selon les cas, le marchand gestionnaire de la Marketplace peut en prendre en charge le stockage et l'expédition des produits.

LE E-COMMERCE DE PRODUITS VIVRIERS, UNE ADAPTATION AFRICAINE DU E-COMMERCE CLASSIQUE.

Parce que l'entrepreneuriat est un concept économique qui répond à une problématique communautaire, certaines start-up africaines, notamment ivoiriennes pour la plupart ont réussi à réadapter ce système à la réalité du monde agricole.

Aujourd'hui, le commerce maraîcher en ligne est une innovation qui permet aux usagers africains de faire leur marché via internet sans se déplacer et le recevoir à la maison. Cette opportunité entrepreneuriale est de plus en plus répandue et connaît une expansion fulgurante depuis la crise de la Covid 19.

Même si ce business existait bien avant la crise sanitaire, les plateformes de e-commerce dans le domaine du maraîcher ont vu leurs chiffres exploser à l'avènement des premiers cas de Covid 19. Bon nombre de ménages se sont tournés vers le e-commerce maraîcher pour respecter les mesures de confinement instaurées par les gouvernements africains. Commande en ligne, livraison à domicile parfois gratuite selon la situation géographique. En quelques jours seulement, certaines startup se sont transformées, générant cinq fois plus de revenus que les ventes

habituelles. Une solution de crise qui est depuis peu rentrée dans les habitudes de nombreux consommateurs.

Madame Konan Marthe est une femme au foyer résidant en Côte d'Ivoire à Abidjan au quartier Cocody. Elle nous explique qu'elle avait pour habitude de faire elle-même son marché. Mais avec le respect des mesures barrières, et les nombres de cas de covid, il fallait s'adapter à la réalité. **« C'est par hasard que sur facebook, j'ai découvert certaines plateformes qui proposaient ce type de service. Je passe donc par internet pour faire notre marché. Finalement je me suis habituée ».**

Monsieur Bokamin est un marchand de viande, du poulet et du poisson sur le marché de Cocovico en Côte d'Ivoire à Abidjan-Cocody. Dès les premiers cas confirmés de COVID-19 en mars, les acheteurs ont déserté le marché et ses ventes se sont effondrées. Il s'est alors tourné vers Facebook. Il a ensuite créé une page afin de proposer aux habitants de la ville des commandes en ligne, avec livraison gratuite à domicile.



LES START'UP IVOIRIENNES ÉVOLUANT DANS CE SECTEUR



MARCHÉ DE YAO ET ATRÉ MARCHÉ

Diplômé d'un master en communication publicitaire et d'une autre formation en agriculture, Marcel Kouadio Yao a d'abord co-fondé deux premières entreprises qui n'ont pas fait longs feux. Sans se décourager, il décide en 2016 de lancer une autre startup qu'il a appelé Atré marché. Le concept atré marché consiste à donner la possibilité aux ménages et aux restaurants de faire via une application, leurs marchés de produits vivriers et se faire livrer dès le lendemain. La particularité de la startup réside dans le fait qu'elle rassemble le plus de produits vivriers frais, secs, congelés et fumés. Atré marché a été classée premier, catégorie startup confirmée lors du concours Agreen startup organisé par digital africa en partenariat avec l'AFD et le Ministère de l'Agriculture ivoirien pendant le Sara 2019

LE PANIER DE LA MÉNAGÈRE DE KOFFI KOUAMÉ MARTIAL

Premier entrepreneur ivoirien à se lancer dans ce business, à Abidjan en Côte d'Ivoire, Koffi Kouamé Martial a réussi à fidéliser une clientèle qui se veut de plus en plus grandissante. La particularité de la startup réside en des packages de produits vivriers qu'elle propose à sa clientèle. Chaque package comprend un lot de produits variés permettant au client de s'offrir un panier garni. Le panier de la ménagère est une référence dans le secteur avec ses offres plutôt exceptionnelle. La startup s'est donnée pour mission de mettre en relation producteurs agricoles et consommateurs. Son rôle est d'assurer l'écoulement de produits vivriers des producteurs en les acheminant depuis les zones rurales vers les zones urbaines. Elle permet ainsi au consommateur d'acheter les produits vivriers au prix du marché. Une activité bien ficelée qui a permis à la startup d'être classée 4e lors du concours Moov innovation en 2019.





SOUTRA MARKET DE L'IVOIRIENNE JOSIANE ASSO LOBAR

Lauréate de plusieurs concours notamment le pitch Innov avec la communauté des jeunes entrepreneurs, Josiane est une alumni entrepreneur de la Fondation Jeunesse Numérique. En 2019, elle a reçu le premier prix de la catégorie agroalimentaire du concours ivoirien WECAN-DA et a été SUPER WOMAN Ayana webzine 2020. Mais Josiane est avant tout une étudiante de l'Institut National Polytechnique Houphouët Boigny à Abidjan. Elle y suit une formation d'ingénieur en Management, gestion d'entreprise et commerce international.

Avec sa startup JALHOLDING SARL, elle a mis au point Soutra Market pour venir en aide aux coopératives agricoles locales. En effet, Soutra Market est un site et une application mobile qui permet aux coopératives agricoles de vendre leurs produits, aux ménages de faire leurs marchés journaliers, aux grossistes de s'approvisionner, aux entrepreneurs d'exposer et vendre leurs produits locaux. Produit de la startup JALHOLDING dirigée par Josiane Asso Lobar, cette solution permet de communiquer sur la provenance des produits à travers un blog et promouvoir les produits locaux. Grâce à une application, Soutra Market permet toutefois de communiquer sur la date de production, le moment de disponibilité du produit d'une coopérative enregistrée sur la plateforme et les bienfaits du produit. Elle s'adresse ainsi aux agriculteurs, ménages, grossistes, entrepreneurs et consommateurs qui souhaitent apporter une touche numérique à leurs besoins. En plus de cette plateforme, Josiane Asso Lobar propose du riz local sain et adapté au train de vie des personnes diabétiques.

AGROLIGHT MARKET DU FRANCO-IVOIRIEN GNEPA-JOËL ANANI

Jeune français d'origine Ivoirienne et titulaire d'un BTS en management ainsi que d'un Bachelor en économie de l'Université Plymouth à Londres en Angleterre. Le service AgroLight Market est un sous-produit de sa société AgroLight SARL. AgroLight Market est une place de marché spécialement dédiée au monde agricole. Plus simplement, c'est une plate-forme de mise en relation entre producteurs, revendeurs et consommateurs dans le monde agricole. En se lançant dans cette activité, Gnepa-Joël a voulu résoudre plusieurs problèmes que connaît le monde agricole. En effet, les producteurs ont aujourd'hui des difficultés à acheminer les produits agricoles des zones rurales vers les zones urbaines. Ils rencontrent des pertes après récolte dues au manque d'opportunités de vente. De plus, le manque de visibilité des produits des producteurs entraîne des ruptures fréquentes dans la chaîne d'approvisionnement de produits frais et sains etc. Fort de ce constat la plate-forme Agrolight Market propose à ces producteurs de gagner en visibilité, d'acquérir de nouveaux clients et de mieux vendre leurs produits. Aux revendeurs de toujours trouver des produits sains et frais à revendre afin d'augmenter leur chiffre d'affaire, et aux consommateurs de pouvoir comparer les offres directement sur la plate-forme avant l'achat. Ceci dans l'optique pour le consommateur d'avoir des aliments sains tout le long de l'année sans rupture, pour sa consommation personnelle et celle de la famille.

Lancée en juin 2019, la plateforme compte déjà une centaine d'utilisateurs.





Une Tribune de Erick Yong - Cofondateur de GreenTec Capital
Partners 1^{er} fonds d'investissement allemand dans les startups africaines.

LES STARTUPS AFRICAINES SERONT-ELLES LE PARENT PAUVRE DE LA CRISE DU COVID-19 ?

L'ASCENSION DE LA
TECH AFRICAINE
EST-ELLE
UN LOINTAIN
SOUVENIR ?

Alors même que nous célébrions le cap de 1,3 milliards de dollars investi dans les startups africaines en 2019¹, la Tech « Made in Africa » pourrait bien se prendre le mur si rien n'est fait pour accompagner les startups de l'écosystème face aux défis provoqués par la crise sanitaire qui sévit sur le continent. Tout allait pourtant pour le mieux, dans le meilleur des mondes : 645 incubateurs, en 2019, étaient recensés sur le continent, contre 314 en 2016 et 442 en 2017. Pour les trois premiers mois de 2020, plus de 335 millions de dollars avaient déjà été investis !

Mais le coronavirus a débarqué sur le continent... fauchant brutalement les espoirs légitimement suscités. A mesure que les taux d'infection augmentent, l'économie mondiale ralentit - de manière brutale - et les économies africaines ne dérogent pas à ce constat. S'il est trop tôt pour mesurer la totalité des effets de la crise sur le continent, experts et institutions s'alarment. La Banque Africaine de Développement (BAD) prévoit ainsi une baisse substantielle du PIB du continent, qui passerait de 3,2 à 1,8 points de croissance, conséquence directe de la pandémie. Dans l'économie réelle, la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs et des revenus des entreprises sera parmi les premiers effets ressentis. À court terme, ce sont les petites et moyennes entreprises qui courent le plus grand risque, faute de fonds suffisants. Or, l'importance des TPE, petits commerçants et micro-entreprises, est une des spécificités du continent africain. En effet, ces entreprises constituent 95 % de l'activité, tout en figurant en tête des employeurs du continent !

80% DE
STARTUPS VIABLES
POURRAIENT
NE PAS SURVIVRE !

Cet arrêt brutal de l'économie sur le continent pourrait balayer les succès anticipés et hypothéquer l'avenir encourageant de cette dynamique entrepreneuriale. L'étude de la Fondation GreenTec Capital Africa et We Tracker², à paraître à la fin du mois d'avril, réalisée avant le début de la crise du Covid-19, révélait un taux d'échec culminant à 56% pour les jeunes pousses. 80% de ces startups qui échouait, n'avait pas reçu de soutien financier à l'amorçage. De nombreuses jeunes entreprises africaines - plus de 80 % - acclamées hier encore, pourraient se retrouver contraintes de baisser le rideau, dans des délais records si des fonds ad hoc n'étaient pas mis à leur disposition.

Depuis mi-mars, nous observons un mouvement de panique face à des perspectives court terme qui commenceraient par des destructions d'emploi. Face à cela, les acteurs de l'écosystème tentent de mutualiser des solutions de réorganisation permettant de gagner du temps. Mais la mise en place d'actions coup de poing pour compenser ce manque

ponctuel de liquidités est indispensable pour le plus grand nombre. Sinon, tout l'argent investi jusqu'à présent n'aura servi à rien. Cela coûtera plus cher de reconstruire que d'investir dès aujourd'hui.

Les bailleurs de fonds ont déjà amorcé plusieurs mécanismes de financement pour soutenir les économies africaines, mais la considération des startups aux agendas des acteurs de l'aide au développement demeure incertaine.

Les gouvernements et autres organisations privées ne sont pas en reste. Des initiatives commencent à émerger : l'International Trade Center développe par exemple, un centre de ressources dédié aux impacts de la pandémie sur les startups et PME du continent.

Les autorités en Afrique francophone formulent des réponses, comme au Sénégal où Papa Amadou Sarr, Directeur Général de la Délégation générale à l'Entreprenariat Rapide des Femmes et Jeune (DER/FJ), a annoncé la suspension temporaire des dettes des jeunes entreprises et un plan de 1,5 Milliard FCFA d'aides attribuées sous forme de subventions et prêts divers. Les organisations fédérant les acteurs du capital-risque comme l'**African Private Equity and Venture Capital Association (AVCA)** ou la **African Business Angel Network (ABAN)**, planchent, quant à elles, sur des mécanismes pour accompagner les fonds d'investissement dans leur mission aux côtés des entrepreneurs. L'enjeu étant pour les investisseurs de trouver l'équilibre entre des tours de table anticipés et le respect des politiques d'allocation, de sorte à pouvoir accompagner d'autres structures à fort potentiel.

AJUSTER LES SOLUTIONS FACE AU CARACTÈRE D'URGENCE

L'ambition de notre politique d'investissement opérationnel est donc partiellement réorientée vers l'implémentation de mesures de résilience pour optimiser la résistance des entreprises face à la durée de la crise et ses conséquences. Par cette action concrète, nous maintenons une véritable capacité d'accompagnement humain et technique, propre au Venture Building, notre modèle d'investissement original, plébiscité par de nombreux acteurs du développement en Afrique. Les opportunités qui nous ont été données de passer à l'échelle avec des partenaires tels que l'A.F.D. (Agence Française de Développement) ou la G.I.Z. (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit), nous permettent d'appréhender en amont les risques imminents de l'écosystème des startups Africaines

Cette action consisterait en une aide destinée à la préservation des emplois en péril, mettant à disposition des fonds d'urgence destinés aux startups porteuses d'emplois, qui sans cette crise étaient génératrice d'activité économique stable. Cette initiative commencerait donc par l'identification de ces entreprises en collaboration avec l'écosystème, suivi d'un support en capacité de résilience pour s'assurer de la pertinence des besoins avec en parallèle le versement d'une enveloppe adaptée pour couvrir leurs frais fixes pendant une période limitée.

En accordant dès aujourd'hui une somme mensuelle de 5 à 10 000 euros pendant 3 à 5 mois maximum, à des startups ciblées - au moins 2 ans d'existence, + de 10 employés fixes, aux revenus récurrents et à l'activité stoppée net par le Covid-19, et qui repartiront une fois la sortie de la pandémie actée - nous pourrions préserver les acquis, sans se disperser dans des programmes de reconstruction post-crise qui demanderont forcément énormément plus de ressource pour relancer l'écosystème.

Nous recommandons donc de mettre en place un programme de fonds de roulement d'urgence - un « **Startups Bridge pour l'Afrique** » - opéré par des acteurs en capacité d'accompagner opérationnellement les bénéficiaires, en complément des fonds débloqués par les Etats africains, dans l'esprit des mesures prises en Europe et aux Etats-Unis en soutien aux entreprises locales. Ces mesures permettraient à l'entreprenariat autour de la Tech africaine de poursuivre son ascension de plus belle, tout en préservant les emplois menacés.

Enfin, cela serait aussi le meilleur signal à envoyer à tous ces jeunes entrepreneurs, témoignage sincère de toute la confiance que nous avons en eux.

¹ Les startups africaines ont levé 1,340 milliards de dollars en 2019 Etude GreenTec Capital Partners - 2020.

² GreenTec Capital Africa Foundation, For a better Africa, Avril 2020.

Erick Yong
Green Tec Capital Partners



Distribuer des légumes prêts à l'emploi

De nombreuses personnes en Afrique se laissent séduire par la perspective d'acheter des légumes qui sont lavés découpés et conservés, pour une utilisation rapide. Une tendance dont peuvent s'inspirer les entrepreneurs pour se lancer dans une nouvelle activité.

Les connaissances nécessaires

L'activité des légumes prêts à l'emploi pour une consommation rapide demande d'avoir des connaissances sur les procédés de lavage, de nettoyage, de triage, de blanchiment (procédé qui consiste à passer les légumes soit à l'eau bouillante soit à la vapeur pendant un temps très court, entre 30 secondes et 2 minutes, avant la cuisson. Il permet de fixer les couleurs des légumes et de stopper l'action des enzymes responsables de la dégradation des légumes pendant leur stockage), de conserve et de pesage. Il faut se renseigner la réglementation de ce secteur dans son pays, le système d'emballage propre aux légumes, et maîtriser le processus de travail.

Comment apprendre ?

L'apprentissage de base concerne les méthodes de découpe de légumes, de conditionnement et de conservation. On peut apprendre dans les tutoriels en ligne ou de manière plus sûre, durant un stage dans une entreprise existante. Si on a les moyens, il existe des machines qui effectuent le travail de nettoyage et de découpe automatiquement. Mais cette option est coûteuse pour ceux qui souhaitent se lancer dans l'activité avec un budget réduit.

Quel budget pour se lancer ?

Le budget de démarrage pour une très petite entreprise qui dessert un nombre limité de clients (100 ménages) varie entre 500 et 1000 dollars et implique l'achat des matières

premières, des emballages, du matériel de nettoyage et de découpe, des conservateurs.

Quel matériel ou équipement ?

Pour une très petite entreprise, on aura besoin des trancheuses, des coupe-légumes multifonctionnels, des emballages (en fonction des types de légumes), des éplucheurs, une ensacheuse et une balance.

Où s'approvisionner ?

On peut nouer des partenariats avec des agriculteurs, ou s'approvisionner chez les grossistes dans les marchés locaux.

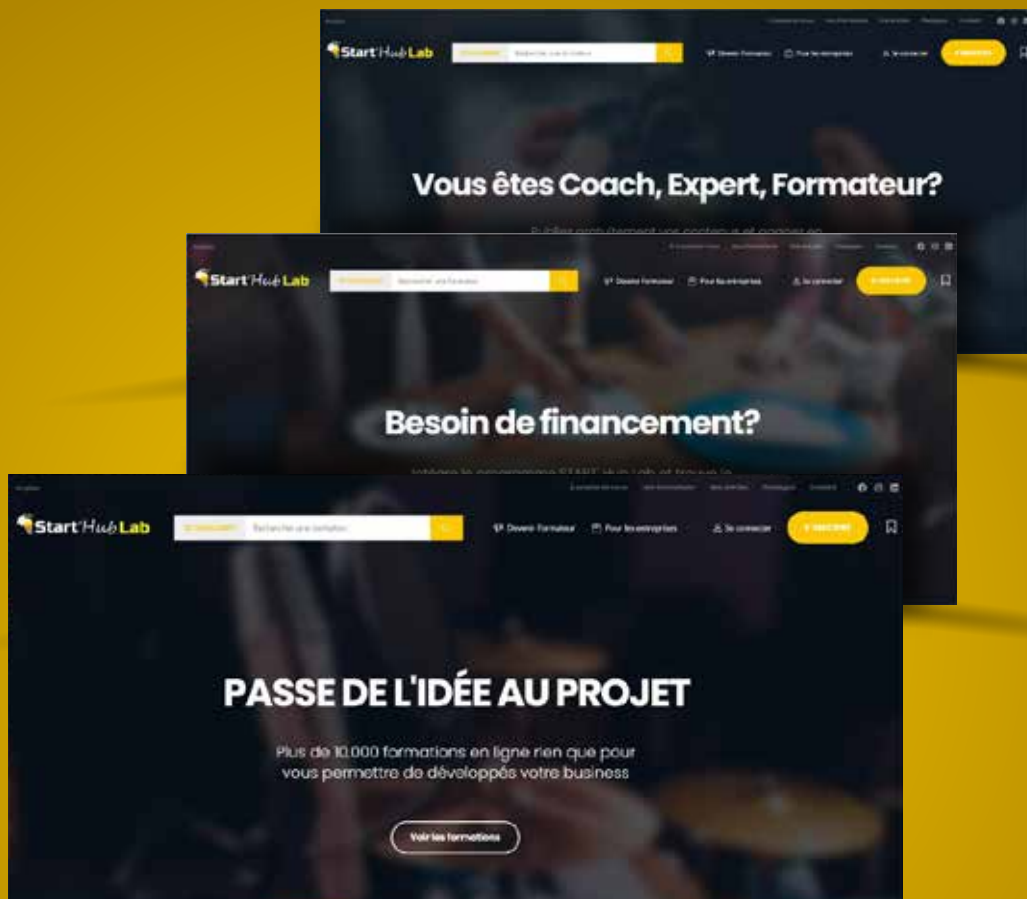
Comment trouver des clients ?

On distingue la clientèle directe qui sont les primeurs, les responsables de magasin, les chefs de rayon, et les grossistes à prestations de services. La clientèle finale quant à elle est généralement constituée des ménages en milieu urbains, des travailleurs et des restaurants.

A quel moment/volume devient-on rentable ?

L'activité devient rentable à petite échelle, à partir d'un volume journalier de 23 kg de légumes pour 100 ménages. Les légumes sont emballés dans des barquettes ou des sachets de 200g à 500g. Les prix des barquettes de légumes varient entre 1,33 et 2,50 dollars en fonction du type et de la quantité de légumes.

Qu'attendez-vous?



Vite !

Rejoignez nous sur
www.starthublab.com



A **25 ans**, il fabrique la première **voiture en fibre de carbone** d'Afrique

Jerry Mallo Isaac, un jeune nigérian de 25 ans, vient de concevoir la Bennie Purrie, première voiture en fibre de carbone, produite en Afrique pour lutter contre les accidents mortels.

La plupart des gens se font écraser et se brisent dans les voitures de sport, parce qu'elles sont en aluminium et en feuilles galvanisées, qui ne peuvent absorber les chocs à grandes vitesses. Jerry Mallo Directeur Général de Bennie Technologies LTD, a donc trouvé la solution en en fabricant une en fibre de carbone. Ceci confère à cette voiture un rapport de résistance/poids impressionnant. Elle est 5 fois plus légère et 10 fois plus résistante que l'acier ordinaire. Elle protégera les occupants tout en maintenant une vitesse relative-ment plus élevée que la plupart des autres voitures. Ce prototype a été présenté au Transcorp Hilton à Abuja. Il passe de 0 à 120 Km/h en 12 secondes et dispose d'un moteur de 2.0 litres qui produit environ 130 chevaux.

"Nous avons beaucoup de travailleurs manuels au Nigeria, alors, j'ai vu cela comme un défi. Ceci leur permettra d'en vivre"



L'inventeur *Jerry Mallo*

Jerry Mallo est un jeune ingénieur d'origine nigériane né dans l'Etat du Plateau. Il est le Directeur Général de Bennie Technologie Ltd, une entreprise spécialisée dans la fabrication de machines, d'outils et d'équipements destinés aux secteurs agricoles et industriels à petite et grandes échelles. Il a dévoilé sa première voiture de sport en fibre de carbone en décembre 2019. Même si le premier modèle n'est pas encore disponible sur le marché, Jerry entend l'améliorer grâce à financement approprié. Aujourd'hui il a pour ambition de créer une usine de montage de voiture de sport en fibre de carbone, répondant aux normes internationales. En effet, Jerry a trouvé qu'au Nigéria, le marché des voitures de luxe est en pleine expansion. Il a donc décidé de proposer son modèle afin de promouvoir le made in Nigeria.

Kouadio Djonfais

ABDIEL JONATHAN



Kouadio Djonfais Abdiel Jonathan, est un entrepreneur tech ivoirien dans le domaine de l'hôtellerie, qui a étudié la Communication et le Marketing.

En octobre 2019, il reçoit un certificat de participation délivré par l'Organisation Internationale de la Francophonie (OIF) et de l'Organisation Francophone des Entreprises Innovantes (OFEI) pour le Programme de Sensibilisation des Acteurs du Numérique et des Technologies Émergentes.

Issu d'une famille modeste, Jonathan Kouadio, est le fruit d'un père enseignant de marketing et management dans une petite école professionnelle de la place et d'une mère ménagère

En février 2019, il crée sa startup Yamo Group, dont il est le cofondateur et Business developer. Placé parmi les lauréats de la Fondation Jeunesse Numérique de Côte-d'Ivoire 2019 (FJN), ce jeune entrepreneur ambitieux a accepté de nous présenter sa startup Yamo Bookings.

Présente nous Yamo Bookings

YAMO Bookings est une plateforme qui fournit des espaces de vie chics et abordables aux voyageurs du monde entier, avec une stratégie multimarque qui répond aux besoins de chacun. Aujourd'hui ce concept d'espaces de location de vacances prend de l'ampleur, en particulier à travers l'Europe. Les clients sont à la recherche d'expériences élevées pour créer des souvenirs inoubliables pendant les vacances, et Yamo en plus de leur offrir des chambres, profite pour faire la promotion de la culture africaine.

Comment t'es venue l'idée de mettre une telle plateforme sur pied ?

L'idée m'est venue suite à une frustration. Je devais me rendre chez moi et comme il se faisait tard et qu'il n'y avait pas de véhicules, je décidai d'opter pour une chambre d'hôtel. N'ayant pas d'informations sur les hôtels de la place, j'ai fini par en trouver un, mais qui était au delà de mon budget. J'ai dû deman-

espoirs. L'idée de ce projet était bonne, mais elle manquait de financement, et j'ai dû travailler comme vigile pour préfinancer Yamo Bookings.

Parle-nous de ton équipe. Combien êtes-vous dans cette aventure et comment se passe votre quotidien ?

Nous sommes 5 (2 filles et 3 garçons). Notre quotidien pour le moment reste le même. N'ayant pas de bureau et avec une des nôtres qui se trouve hors du pays (USA), nous travaillons via whatsapp et slack en vidéo conférence. Nous définissons les tâches de la semaine: gestion des différentes réservations, poste sur les réseaux sociaux, visite des nouveaux sites (hôtels).

Quel est le mécanisme de réservation sur Yamo Booking ?

FONDATEUR DE YAMO BOOKING, LE TRIPVISOR MADE IN COTE D'IVOIRE

der à un ami qui heureusement avait de l'argent sur son compte mobile money pour me transférer, afin de payer la chambre. Et figures-toi qu'au cours de la nuit je me suis rendu compte que cette chambre que j'avais payé cher, manquait de commodité (rires)

Combien d'utilisateurs comptes-tu aujourd'hui sur cette plateforme ?

Lancée en moins d'un an, nous comptabilisons aujourd'hui une centaine d'utilisateurs et une cinquantaine d'établissements hôteliers et maisons de vacances.

Raconte-nous les débuts de cette aventure. Difficiles ou plutôt aisés ?

Les débuts ont été comme tout entrepreneur à succès assez difficiles voir même pénibles dominés de frustrations et de faux

Le mécanisme de réservation sur Yamo Bookings s'exécute en 3 phases :

- D'abord après avoir choisit la chambre de votre choix vous recevez les informations sur la chambre : le nom de l'hôtel, les commodités et la situation géographique
- Ensuite vous entrez les coordonnées : les coordonnées du client
- Enfin les dernières informations: saisissez le mode de paiement.

Quelle est ta vision avec Yamo Booking ?

Ma vision est d'avoir plus de 100 hôtels et une équipe de plus de 250 YAMOprenuers répartis sur 25 destinations en Afrique elle-même, elle a un objectif fermement fixé sur être le numéro 1 de location de vacances à l'échelle mondiale et le premier promoteur digital de la culture africaine.

TOP 5 DES "DIFFICULTÉS"

qu'un manager doit être prêt à endurer

Etre un manager aurait pu être l'opportunité de souffler un peu et de ne plus avoir à être dans l'opérationnel. Mais cette position engendre bien souvent des poids. A cela s'ajoute une surcharge de travail plus grande. Découvrons ensemble le top 6 des difficultés qui pèsent sur le manager.

DEVOIR REPRENDRE LE TRAVAIL DU COLLABORATEUR

Et c'est tout simplement un défi d'influence et d'autorité morale. Ceci arrive souvent parce que ce que vous êtes, ce que vous incarnez, ce que vous pouvez et ce que vous allez faire ne fait ni chaud ni froid au collaborateur et ce n'est pas son problème. Pour inverser la tendance, il faudra gagner son respect en se respectant soi-même, en le respectant et en produisant du résultat respectable.

DEVOIR RÉPÉTER À CHAQUE FOIS LA MÊME CHOSE AUX COLLABORATEURS

Le défi avec la répétition verbale c'est qu'elle tombe sur le coup de la triple règle suivante:

-J'écoute, j'oublie.

-Je vois, je me souviens.

-Je fais, je comprends.

Pour ne pas être fatigué, le manager ne doit pas juste répéter ; il doit faire devant le collaborateur et surtout l'amener à faire pour qu'il comprenne et il le fera désormais lui-même.

TROUVER UNE TÂCHE TROP DÉLICATE POUR LA DÉLÉGUER

Lorsque la tâche est délicate, il faut associer assez tôt les

collaborateurs. Ceux-ci en découvriront alors la délicatesse. Ils prendront conscience et apprendront sur le tas avec vous à la gérer. Si vous le faites seul, ils n'apprendront jamais comment le faire et vous continuerez de penser que c'est trop délicat pour être délégué. Du coup, à chaque fois qu'il faudra le faire, il faudrait que vous soyez là. De ce fait, lorsque les gens n'arriveront pas à le faire ils vous attendront forcément. Vous serez donc obligé de rester dessus jusqu'à tard les soirs et pendant tout le weekend. Ceci, tout simplement parce que vous n'aviez pas voulu lâcher du lest et former vos collaborateurs afin de les rendre capable de le faire aussi.

AVOIR DES COLLABORATEURS QUI CONVOIENT VOTRE PLACE

Si vous occupez une place qu'une personne désire ardemment occuper, soit il se fait votre élève pour apprendre de vous, soit il se fait votre challenger pour vous faire échouer et prendre votre place. En réalité, ce qu'il recherche, c'est de la valorisation et du soutien de votre part. Que faire?

Vous lui donnez assez de place pour faire de la co-gestion avec lui. Vous le préparez vraiment à prendre votre place avec décomplexion. Grâce à vos résultats, vous obtenez une place meilleure ailleurs ou dans l'organisation et lui cédez la place. C'est ainsi que vous passez de la cible au mentor !

AVOIR TROP DE DÉFIS PERSONNELS À GÉRER

C'est terrible et challengeant déjà ce qu'un manager peut vivre au travail. Si à cela doit s'ajouter un chaos dans sa vie personnelle (célibat prolongé, divorcé mal digéré, défis relationnels avec les membres de la famille, alcoolisme, tabagisme, maladie chronique), l'addition devient encore plus salée. Il faut un make-over, se faire coacher et se faire accompagner...autrement on essaie de se réfugier dans le travail et les fins de journées deviennent acides.

Et vous? A quelle difficulté êtes-vous confrontés en tant que manager?

Comment trouver des clients sur le réseau social LinkedIn

LinkedIn est le réseau social professionnel par excellence réunissant plus de 97 millions de membres actifs dans le monde. Ce réseau social est incontournable pour la promotion de vos activités. Sur cette plateforme, vous disposez d'un vivier exceptionnel de potentiels clients, auprès desquels vous pouvez effectuer une prospection dynamique et efficace. Par conséquent, quelle stratégie social media faut-il mettre en œuvre pour trouver des clients sur LinkedIn ? Découvrons ensemble quelques astuces pour atteindre cet objectif.

Commencez par bien renseigner votre profil

Pour trouver des clients sur LinkedIn, il est recommandé de remplir précisément son profil, qui fait également office de CV.

Ce qu'il faut faire

Vous devez prêter une attention particulière à chaque champ. Le résumé vous sert à humaniser votre profil. Racontez en quelques lignes votre parcours, votre passion pour votre métier et comment vous en êtes venu à exercer votre activité. Ensuite, passez à vos expériences professionnelles. Allez plus loin que le simple remplissage de votre fonction et du nom de l'entreprise.

Détaillez les actions menées au quotidien et fournissez même des preuves, si cela est possible, en ajoutant des études de cas, des livres blancs ou toute parution faisant référence à vos travaux.

Evidemment, n'oubliez pas de remplir vos coordonnées, que les prospects intéressés par votre profil puissent se rendre sur votre site internet ou directement vous contacter par email.

Faites-vous recommander vos compétences

Les recommandations sont une partie importante de votre profil, car elles démontrent que des personnes ont déjà utilisé vos services et qu'elles en sont satisfaites.

À cet effet, pensez à contacter vos clients pour leur demander de recommander vos compétences.

Ce qu'il faut faire

N'hésitez pas aussi à recommander celles de vos prestataires, collègues et clients. Bien souvent, cela les encourage à faire de même.

Intégrer des groupes thématiques

Les groupes thématiques sont un excellent moyen de vous faire connaître sur LinkedIn. En intégrant ces espaces d'échange, vous aurez la possibilité de partager des contenus intéressants pour les autres utilisateurs, mais aussi d'apporter votre aide aux membres en difficulté.

Vous pourrez également identifier des prospects et les inviter à rejoindre votre réseau.

De plus, la participation à des groupes de discussion vous aide à gérer votre e-réputation et peut pousser certains membres à s'intéresser à votre profil de plus près. Ils pourront alors vous ajouter eux aussi et être exposés à la diffusion de vos nouvelles et de vos contenus, qui est justement notre point suivant.

Partagez des nouvelles et des contenus pertinents

Montrez que vous vous intéressez à votre marché en proposant des articles à forte valeur ajoutée à vos contacts.

Ceux-ci peuvent être issus de votre curation, mais il est aussi conseillé de diffuser vos propres articles.

Pourquoi le faire ?

Les contenus que vous publiez permettent de susciter l'attention des prospects que vous avez invités et de les attirer sur votre site internet (si vous en avez). En plus d'être exposés à vos informations utiles, ils pourront voir vos réalisations précédentes et consulter les autres contenus destinés à les convertir en clients.

Par ailleurs, en partageant des contenus de qualité, vous incitez vos contacts à les partager de leur côté. De plus, le fait qu'ils partagent vos actualités vous fait apparaître auprès d'une nouvelle communauté, dans laquelle se cachent peut-être d'autres potentiels clients.

Commentez et partagez les nouvelles de prospects ciblés

Voilà une technique qui paie à coup sûr !

Comme vous êtes en contact sur LinkedIn avec vos prospects, autant leur montrer votre intérêt.

Quand ils publient une nouvelle, n'hésitez pas à :

- Liker
- Commenter
- Partager, surtout si cela a un rapport avec votre domaine d'activité.

Vous pourrez montrer vos connaissances et laissez transparaître un peu de votre personnalité dans les commentaires.

Par ailleurs, vous serez présent régulièrement dans l'esprit du contact, ce qui peut le pousser à vous appeler plus facilement le jour où il aura besoin des services que vous proposez.

Rédigez un message de contact personnalisé

Évidemment, pour capter des clients sur LinkedIn, il faut leur envoyer une demande de contact, afin qu'ils soient exposés à vos nouvelles, qu'ils aient envie de consulter votre profil et, éventuellement, de vous contacter.

Ce qu'il ne faut surtout pas faire :

Ne vous contentez pas du message basique proposé par le réseau social, prenez le temps d'écrire un mot personnalisé qui montre au prospect l'importance que vous lui accordez.

Affinez bien votre message sans trop vous vendre. Pensez plutôt à expliquer à votre destinataire pourquoi vous souhaitez l'ajouter dans la liste de vos abonnés.

Enfin, sachez que l'écoute active est indispensable pour transformer un prospect en client. Après un premier contact avec lui, le plus difficile n'est pas toujours de parler de soi ou de ses offres, mais de cerner ses attentes pour mieux rebondir.

Profitez de la curation partagée par le prospect ou de son profil LinkedIn pour cibler ses problématiques et le démarcher de manière personnalisée.

LE COWORKING

Effet de mode ou SOLUTION DURABLE ?

Le coworking est à la mode ! Ces espaces partagés entre différentes entreprises permettent une économie de coûts (loyer) et la mutualisation des charges (connexion Internet, imprimante, matériel et mobilier...), tout en forgeant des liens entre entrepreneurs, souvent issus de domaines connexes.

Cette nouvelle organisation de travail est très appréciée des entrepreneurs « nomades » ; friands d'échanges quotidiens et de synergies.

Vous cherchez un lieu où installer votre bureau et le coworking vous intéresse ? Le blog du dirigeant vous expose les avantages et les inconvénients de cette formule.



LES AVANTAGES DU COWORKING

La fin de l'isolement

Le coworking est un excellent moyen de rompre l'isolement pour ceux qui travaillent en free-lance et il tend à augmenter le bien-être des personnes par rapport aux bureaux d'entreprises classiques.

Dans un espace de coworking, les entrepreneurs se sentent généralement stimulés par l'ambiance de travail. En plus, certains espaces proposent d'augmenter le confort de leurs résidents grâce à des espaces de détente, babyfoot, du café à volonté...

L'enrichissement mutuel

Évoluer quotidiennement parmi d'autres entrepreneurs favorise les synergies des compétences, les partenariats et groupes de travail...

Le coworking facilite la construction d'un réseau.

Les équipements

Les espaces partagés bénéficient d'infrastructures professionnelles comme du mobilier et matériel divers ainsi que des bornes Internet, généralement haut débit, une cuisine voire une douche pour l'après-sport... Ils sont aussi placés dans des endroits faciles d'accès par les transports en commun ou encore en hypercentre et lieux de vie.

Le coût

La location d'un espace partagé revient moins chère que la location d'un bureau. Par ailleurs, les espaces de coworking prévoient en général dans le coût de la location la possibilité de réserver de petites salles d'entretien pour des rendez-vous clients.

La flexibilité

En plus d'un coût réduit pour un maximum de services mis à disposition, le coworking est souvent un contrat de bail sans engagement, voire une réservation d'un bureau pour une journée, quelques jours par semaine ou quelques heures ! La flexibilité est importante pour les entrepreneurs qui manquent de visibilité financière et peinent à s'engager sur des baux professionnels dont le préavis est généralement égal ou supérieur à 6 mois.

LES INCONVÉNIENTS DU COWORKING

Une activité digitalisée

Le coworking n'est pas possible pour tous les entrepreneurs. D'abord, il faut avoir une activité digitalisée, tout du moins dématérialisée et nécessitant simplement un ordinateur et quelques fournitures au maximum.

Une configuration délicate pour embaucher

De plus, lorsque l'activité se développe et que l'entrepreneur embauche, la configuration ouverte d'un espace collaboratif peut s'avérer inadaptée. Le coworking devient aussi coûteux lorsqu'il convient de prendre en charge un bureau supplémentaire à temps plein pour chaque salarié).

Le bruit et le phoning

Pour les entrepreneurs qui préfèrent le calme et le silence pour travailler, ce mode de travail peut être difficile à supporter. N'oublions pas que les espaces de coworking sont, plus ou moins, des open spaces.

Vous pourrez difficilement engager une campagne de phoning ou simplement téléphoner à un client sans déranger vos voisins.

Enfin, le coworking n'est pas la solution idéale pour les projets montés en groupe, les activités innovantes ou concernées par le secret professionnel et la confidentialité des informations.

En conclusion, l'espace de coworking est une solution intéressante en phase de démarrage d'un projet ou pour travailler en tant que free-lance. Il permet de rompre l'isolement quotidien de l'entrepreneur, de développer un réseau de professionnels et de diminuer le coût de location d'un bureau. Ce style de vie en communauté doit respecter certaines règles de comportement pour garder une ambiance de travail saine.

Enfin, le coworking est une solution durable pour les entreprises à effectif réduit et qui ont une activité dématérialisée.



* seedstars ABIDJAN

Le vendredi 21 août 2020 s'est tenue à Seedspace Abidjan la première étape d'une série de 4 Friday Drink qui ont pour objectif de montrer aux entrepreneurs comment intégrer les TIC dans leurs business. Le thème abordé ce jour fut " GESTION DE PROJETS TIC : LEAN ET AGILE ".



SPEAKER
Amevi Midekor



MODERATEUR
Noel Sei



TEMOIGNAGES

“ Ce fut un grand plaisir pour moi de participer à cet évènement. ça m'a permis de consolider le peu de connaissance que j'avais sur la notion de lean et Agile.”

Serge Assalé, CEO, Enet Africa

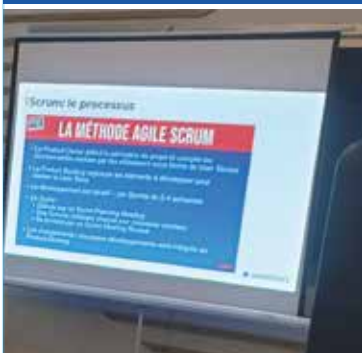
“ Félicitations à toute l'équipe seedstars Abidjan, j'ai passé un excellent moment en apprenant de nouvelles choses.”

Cheick Moundi, Manager IGV Project, AIESEC



23
PARTICIPANTS

10
STARTUPS



+138
PERSONNES TOUCHÉES
VIA FACEBOOK LIVE



DIGITAL ENERGY FESTIVAL

Le Digital Energy Festival pour l'Afrique aura lieu en ligne du 20 octobre au 26 novembre 2020 sur le thème de la 5ème révolution industrielle. La plateforme numérique permettra aux participants d'accéder à des contenus et à des offres de réseautage au cours des trois événements phares du marché, avec un seul point d'entrée, ce qui en fera le plus grand événement jamais organisé sur le continent africain dans le domaine de l' #énergie, avec une campagne promotionnelle comptant sur une base de données énergétiques de plus de 205 000 personnes.

Sous le thème « La 5e révolution industrielle », le programme du Forum africain de l'énergie se penchera sur la numérisation du secteur.

Inscription:

<https://www.africa-energy-forum.com>

CPLA CAMP DES PROGRAMMES DE LEADERSHIP AFRICAIN

Thème : **Le Leadership Africain ; source d'énergie pour l'atteinte des objectifs de l'agenda UA 2063.**

Lien d'inscription : http://bit.ly/inscription_CPLA_2020

Période des inscriptions : **Du 01 sep. au 15 oct. 2020**

Période du CPLA 2020 en ligne : **Du 21 au 27 novembre 2020**

Contact : (+228) 98 94 27 87 / 93 42 91 80 / (00243) 822854915 | www.cpla.ghiyadaafrica.org
 contactscpla@gmail.com | Adidogame La pampa : Lomé-Togo | CPLA | [cpla_cpla](#)

MTL CONNECTE : La semaine numérique de Montréal du 13 au 18 Octobre 2020

Grand programme d'accessibilité destiné à 500 jeunes candidates et candidats venant de pays en développement à travers le MTL connecte : La Semaine numérique de Montréal, du 13 au 18 octobre 2020. Ce programme d'accessibilité permettra à un grand nombre de jeunes entrepreneurs, de professionnels et d'étudiants de s'outiller et de s'informer sur les transformations numériques en cours; de recevoir des conseils d'experts issus de divers secteurs; de rencontrer de nombreux participants venant de l'international; et d'engendrer de nouvelles éventuelles collaborations.

APPEL A CANDIDATS

Le programme « Explore MTL connecte » est une opportunité unique pour développer son réseau, découvrir les innovations technologiques, bénéficier du e-Salon de recrutement, des sessions de speed coaching et de toutes les opportunités qu'offre l'édition 2020 de MTL connecte. Si vous répondez aux critères suivants, remplissez le formulaire d'inscription et donnez-vous la chance de bénéficier du programme « Explore MTL connecte ». Une confirmation vous sera envoyée une fois votre inscription validée.

CRITERES D'ADMISSIBILITE

Le générique masculin est utilisé sans discrimination et uniquement dans le but d'alléger le texte.

- > Être âgé entre 18-35 ans
- > Être entrepreneur, étudiant ou chercheur
- > Avoir un intérêt pour le numérique
- > Être ressortissant d'un pays en développement (d'Asie, d'Afrique, d'Amérique latine ou des Caraïbes).
- > Fournir un court texte sur les impacts de la crise reliée à la COVID-19 sur votre situation de travail ou d'étude

Lien d'inscription disponible sur le site Afric'Innov. Pour toute question ou information supplémentaire, veuillez-vous adresser à : mtlconnecte@printempsnumerique.ca.



MTN Business



Derrière chaque idée, une entreprise

*MTN vous accompagne
dans votre projet*

everywhere you go

**YELLO
STARTUP**

www.yellostartup.ci