

Startup

#10
Sept. 21

média

SUCCES STORY



LE PAS DE PORTE :
QUE DIRE
JURIDIQUEMENT ?

Erick Yong

Co-fondateur de GREENTEC CAPITAL,
Fondateur de la plateforme AXUM Africa

AXUM AFRICA, POUR UNE MEILLEURE MISE EN RELATIONS ENTRE LES INVESTISSEURS ET START-UP AFRICAINES

ASTUCE DU WEB 10 SECRETS DE PRO POUR AUGMENTER LES ABONNÉS À SA CHAÎNE
YOUTUBE • **IDEE BUSINESS** OUVERTURE D'UN RESTAURANT • **LEADERSHIP**
AUTO-ENTREPRENEURS : 5 HABITUDES À PRENDRE POUR UNE BONNE GESTION

SOMMAIRE

EDITO	3
START'UP L'ACTU	4
LUCARNE	6
DROIT ET ENTREPRENEURIAT	8
FOCUS	10
PORTRAIT	14
WOM'IN TECH	16
IDEE BUSINESS	20
LEADERSHIP	22
ASTUCE DU WEB	24
ART ET CULTURE	26
EVEN'UP	28
AGENDA	30



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

RÉDACTRICE EN CHEF

Mireille Abalé

DIRECTION ARTISTIQUE

Ekissi Romaric

INFOGRAPHIE

Ekissi Romaric

RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS

Sylvestre Afery

Ange Désirée Nioulé

Cyrille Djami

Franck Hamilton

DISTRIBUTION

Startupmedia.net

Lelab.info

Starthublab.com

son2baby.com

CONSEILLERS À LA RÉDACTION

Steven Bedi

SHOOTING PHOTO

78 Studio

SERVICE COMMERCIAL

+225 01 70 71 46 43 / 07 07 15 66 27

STARTUP MEDIA

contacts@startupmedias.net

www.startupmedias.net

EDITO



Hello chers startups,

Il est enfin là le numéro 10 de Start'up Médias. Ce numéro a été élaboré particulièrement, avec deux soupçons de gaieté de plus, que les numéros précédents.

Vous saurez pourquoi au fil des lignes de cet édito.

En 2019, les start-up africaines ont mobilisé 2 milliards de dollars. Cependant 4 pays se sont taillés la part du lion. Il s'agit du Kenya, de l'Égypte, du Nigeria, et de l'Afrique du sud. Selon une étude du fonds de capital-risque Partech Ventures, Nairobi et Lagos représentent plus de la moitié de toutes les transactions d'investissement conclues sur le continent.

Par ailleurs, la majorité des financements est absorbée par les pays anglophones.

Un manque à rattraper pour nos jeunes pousses francophones, qui pourraient trouver solution avec AXUM AFRICA.

Conçue par Eric Yong, Co-Fondateur de GreenTec Capital, fonds d'investissement pour les startup, AXUM est une plateforme qui met en relation les

investisseurs du monde entier et les entreprises africaines. C'est une innovation de taille, en ce sens qu'elle permet de «faciliter les processus d'investissements mais également de collaborations commerciales pour des investisseurs internationaux, intéressés par les multiples opportunités offertes sur le continent.»

C'est donc, à juste titre qu'il figure à la une du Start'up Médias de ce mois-ci. Nous avons eu grand plaisir à collaborer avec Eric Yong, sur ce numéro. AXUM est le coup de coeur de la rédaction.

Rappelons que l'objectif premier, de Start'up Médias est de promouvoir les start'up et PME de ce continent, principalement d'Afrique francophone. Alors, en cette plate-forme qui tombe à point nommé, nous avons vu un véritable levier de développement pour nos jeunes pousses francophones.

Dans la rubrique « portrait », focus sur le parcours inspirant du charismatique Pdg du groupe kaydan, Alain Kouadio.

Wom'in tech, vous fait découvrir INA COULIBALY, Fondatrice de la plateforme e-learning EDUKIYA. C'est une centrale d'informations permettant aux élèves et aux étudiants de consulter un annuaire de formations en Afrique de l'Ouest, des fiches métiers, des interviews de professionnels, un test d'orientation etc.

Auto-entrepreneurs, on vous donne 5 habitudes à prendre pour une bonne gestion de votre entreprise.

Enfin ART & CULTURE nous plonge dans l'univers d'Anicet Tano, Jeune styliste pétri de talent, avec «RAINBOW», sa marque !!!

Bonne lecture et bon mois de septembre à tous...

Mireille Sphanie Abafe

Rédactrice en Chef Start'up Médias



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil Services Avis Photos Plus ▾

J'aime déjà

Message

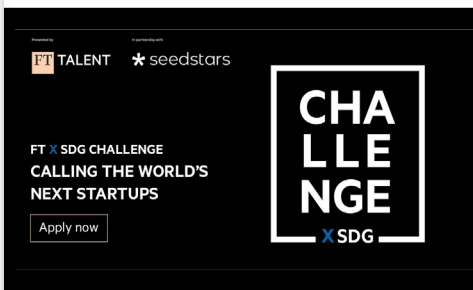


Articles

Voir tout

#CONCOURS START'UP

Seedstars et le Financial Times lancent un concours de startups sur les marchés émergents. Ce premier FTxSDG Challenge est une compétition axée sur les marchés émergents dont l'objectif est de donner aux startups et aux entrepreneurs prometteurs et axés sur l'impact des opportunités d'apprentissage et de financement. Il met aussi à l'honneur les objectifs du développement durable.



13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#CRYPTO MONNAIE

: L'Afrique a reçu 105,6 milliards de dollars de crypto monnaie en un an.

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

Les plus pertinents ▾

Start'Up Média Votre commentaire... 🗨️ 📷 📺 🗣️

Voir les commentaires



Créer une publication



Photo/Vidéo



Je suis là



Identifier des amis



Start'Up Média

6 min · 🌐



#PAIEMENT MOBILE

Orange va désormais utiliser la solution de services financiers mobiles, Ericsson Wallet Platform, pour son service de transfert d'argent, Orange money en Afrique.



J'aime

Commenter

Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 · 🌐



#TUNISIE

Le PNUD va soutenir l'inclusion financière des femmes tunisiennes au Sud. La formation, qui vise à renforcer l'autonomisation et la résilience des bénéficiaires, a été conduite en deux sessions : du 22 au 24 juin à Zarzis et du 13 au 15 septembre à Gabés pour les entrepreneures en phase de création et post création

139

849 commentaires 2 partages

J'aime

Commenter

Partager



Alertes

Voir tout

#ÉGYPTE

La Banque mondiale finance la lutte contre la pollution de l'air au Caire

👍❤️😬 139 49 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#COTE D'IVOIRE

La BAD prête 48 M€ pour la lutte contre les inondations à Abidjan

👍❤️😬 331 529 commentaires 7 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#LEVÉE DE FONDS

La startup Opontia lève 20 millions de dollars pour déployer des marques e-commerce en Afrique et au Moyen-Orient

👍❤️😬 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#STARTUP

Selon Disput Africa, 303 startups technologiques africaines ont levé 1,1 milliard de dollars depuis le début de l'année.

👍❤️😬 13 9 commentaires 1 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#INVESTISSEMENT

Le fonds de Tidjane Thiam pourrait bientôt investir dans une fintech mexicaine

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

#EXPANSION

L'accélérateur américain Expert Dojo va lancer son premier programme africain en septembre.

👍❤️😬 19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média
2 min · 🌐

#LEVÉE DE FONDS

La fintech Wave a annoncé la plus importante levée africaine de fonds de série A en 10 ans Elle a mobilisé 200 millions \$ dans le cadre d'un financement dit de série A qui survient au moment de la première étape de développement d'entreprise, après avoir achevé sa phase de démarrage. Au total, 6 investisseurs ont participé à ce tour de financement, dont les fondateurs de l'entreprise. Il s'agit des Américains Drew Durbin et Lincoln Quirk.



👍❤️😬 2 393 1 941 commentaires 21 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

Les plus pertinents

Start'Up Média Votre commentaire... 😊 📷 GIF 🗨️

Voir les commentaires

Start'Up Média
2 min · 🌐

#CÔTE D'IVOIRE

Le ministère prévoit de consacrer 37.8 millions de dollars à un plan de relance pour soutenir les entreprises et les entrepreneurs qui ont été touchés par la crise financière actuelle.

👍❤️😬 930 1 287 commentaires 5 partages

👍 J'aime 🗨️ Commenter ➦ Partager

Start'Up Média
2 min · 🌐

#INVESTISSEMENT

Toyota Tsusho et CFAO vont investir dans la startup Kai Sénégal



Nos start-up A la Une ce mois-ci



SOUTRAMOI, LA PLATEFORME DE MISE EN RELATION AVEC LES PROFESSIONNELS

Bénédicte Koffi est une développeuse web ivoirienne. Elle est la fondatrice de Soutramoï qui est une plateforme de recherche de technicien par ville. Une de ses caractéristiques principale de Soutramoï est qu'elle laisse le client de faire son choix et contacter directement le professionnel choisis. Pour rappelle, le projet Soutramoï a été sélectionné par le programme Tony Elumelu et par le programme Academy for Women Entrepreneurs, lancé par le Bureau des Affaires Culturelles et Éducatives (E.C.A) du gouvernement américain.



ENOVA ROBOTICS, ANIS SAHBAN VEUT ENDIGUER LA PANDÉMIE DE COVID-19

Dotée de caméras thermiques pouvant mesurer la température corporelle d'un individu, P-Guard émet des messages audio dans les rues de Tunis pour sensibiliser les passants à l'importance de respecter scrupuleusement les règles de distanciation physique. Co-fondée en 2014 par Anis Sahban, la start-up tunisienne Enova Robotics équipe donc la police tunisienne de ce bijou technologique en vue de limiter les risques de propagation du Covid-19. Par ailleurs, la société a conçu Veasense, un robot qui est en mesure d'améliorer le diagnostic et le traitement préliminaires des patients atteints du coronavirus.

KOOLSKOOLS, POUR COMBLER LES BESOINS URGENTS DANS LES DOMAINES DE L'ÉDUCATION & L'ENSEIGNEMENT

La start-up marocaine Koolskools gère une plateforme e-learning collaborative et interactive où des

enseignants ou formateurs peuvent dispenser des modules de cours, avec des exercices interactifs, et les étudiants, élèves ou autodidactes sont en mesure d'accéder à des contenus éducatifs de qualité via des forums ou des messageries ou chats . Elle est l'œuvre de Nouredine Amrani.



BANDIM ONLINE LA MARKETPLACE AGRICOLE

Bandim Online a conçu une marketplace où entreprises et clients locaux et internationaux peuvent acheter en 1 clic depuis leur portable des produits agricoles frais (fruits, légumes, poissons...) et artisanaux, en gros ou au détail, auprès d'agriculteurs et d'artistes guinéens.



ERIC ADJAMGBA DIGITALISE LES SERVICES DE LOCATION DE VOITURE AVEC AHOKO

Ahoko est une startup ivoirienne qui permet à de nombreux particuliers de faire louer leurs véhicules via la plateforme ahoko.net. Qu'ils s'agissent de particuliers ou business men, tous utilisent la plateforme AHOKO pour leur location de véhicules. La startup dispose d'un parc auto illimité et diversifié pour satisfaire les besoins en Business Taxi, Transfert, Airport pickup, Mise à disposition et location journalière de tout type de voitures à moindre coût.



SILVANUS SOUAGA CEO DE LA STARTUP YOLIBRAND DIGITA- LISE DÉSORMAIS LES CARTE DE VISITE.

Yolicard est une carte de visite intelligente. Elle intègre la NFC et le QR code et permet de partager toutes les coordonnées professionnelles (enregistrables en vCard), réseaux sociaux et liens en une touche à vos correspondants !



LE PAS DE PORTE : QUE DIRE JURIDIQUEMENT?

Comment définir juridiquement le pas de porte ?
Qu'est-ce qu'il faut savoir d'autre à propos du pas de porte ?

Par Ange Désirée NIOULE, Consultante juridique pour startup et PME



Première chose à savoir : COMMENT DÉFINIR JURIDIQUEMENT LE PAS DE PORTE ?

Le pas de porte n'est pas expressément défini dans les textes régissant les baux commerciaux mais est souvent assimilé à un droit d'entrée qui est versé au bailleur du local avant le début de la location. Pour avoir une valeur légale, vous devez le formaliser par une clause énoncée clairement au contrat de bail et qui en précise le montant, le mode de paiement ainsi que la nature.

Le pas de porte est un montant librement fixée par le bailleur (ou entre les parties). Combien ça peut être frustrant, comme pour Madame X, de découvrir qu'on demande un pas de porte pour un local que vous aimez déjà !

Il s'agit d'une pratique commerciale qui peut être appréhendée soit, comme :

- Un supplément de loyer (ce qui est le plus courant) qui vient garantir le bailleur quant aux hausses éventuelles de la valeur locative du bien et dans ce cas, le loyer en lui-même est très souvent moindre que celui habituellement pratiqué dans la zone concernée ;
- Soit comme une indemnité qui est justifiée par un certain nombre d'avantages commerciaux comme la zone d'emplacement du local...

Ainsi, le traitement comptable et fiscal du pas de porte sera fonction de l'indice ou de la nature choisie. Je vous invite à vous rapprocher des professionnels concernés pour en savoir plus.

Deuxième chose à savoir : DU REMBOURSEMENT DU PAS DE PORTE !

Au-delà du cas d'expulsion évoqué dans la session suivante, qui oblige le bailleur à rembourser le pas de porte versé, ce dernier est-il remboursable ?

Dans la pratique, après avoir versé le pas de porte au bailleur et en fin de location (lorsque le locataire décide de céder son droit au bail ou tout son fonds de commerce), c'est le nouveau locataire qui paye entre ses mains, le pas de porte. La négociation se fera dorénavant entre l'ancien et le nouveau locataire et il arrive dans certains cas que le pas de porte soit revalorisé par l'ancien locataire... Le nouveau montant est très souvent (implicitement) influencé par les travaux effectués dans le local, pendant la période de location. En effet, certains locaux lorsqu'il s'agit de nouvelles bâtisses sont

livrés sans finitions (peinture ; carreaux etc.) ni portes.

La cession doit se faire dans les règles énoncées dans le contrat de bail.

Troisième chose à savoir : DES AVANTAGES DE PAYER UN PAS DE PORTE...

Eh oui, contre toutes attentes, il y en a.

Selon l'article 123 de l'Acte Uniforme portant sur le droit commercial général, « Le droit au renouvellement du bail à durée déterminée ou indéterminée est acquis au preneur qui justifie avoir exploité, conformément aux stipulations du bail, l'activité prévue à celui-ci, pendant une durée minimale de deux ans (...) ». C'est-à-dire qu'après deux années de location, le bailleur doit continuer la location avec vous ; au risque de s'exposer au paiement d'une indemnité d'éviction.

Par contre, lorsque que vous payez un pas de porte, vous avez automatiquement le droit au renouvellement du bail. Ainsi, payer un pas de porte revient un peu, à acheter son droit au renouvellement du bail. Ce qui impose au bailleur de vous laisser louer le temps que vous voulez les locaux, à condition de respecter les clauses du bail (nature de l'activité ; règlement des loyers etc.).

Si le bailleur pour une raison ou une autre, s'entêtait à vous expulser du local en question; alors il devra vous rembourser le pas de porte que vous lui aviez versé et/ou une indemnité d'éviction calculée en fonction du pas de porte versé; d'autres facteurs, et même des dommages et intérêts en sus, selon le cas !

En conclusion, est un montant négocié entre les parties ; qui est assimilé à une sorte de droit d'entrée dans un local commercial et qui est remboursable selon différents cas de figure, en fin de bail. Il est vrai que le pas de porte est souvent un frein à l'entrepreneuriat vu que pas mal d'entrepreneurs n'ont pas des moyens d'y faire face et ratent de ce fait, de nombreux locaux commerciaux. Cependant, il peut y avoir un avantage très important évoquée à la troisième partie ci-dessus et qui réside dans le rapport entre le pas de porte et le droit au renouvellement du bail commercial. Ainsi, le paiement d'un pas de porte vous assure plus durablement votre conservation du droit au bail. Néanmoins, pour un meilleur environnement des affaires, les bailleurs devraient ouvrir à réduire les montants fixés pour les pas de porte.

FOCUS

Erick YONG, PDG et co-fondateur de GreenTec Capital a aidé à développer une approche d'investissement unique qui combine finance-ment, transfert de connaissances et renforcement des capacités. Il dirige l'ensemble des opérations liées à la création des start-ups et au développement des vastes réseaux de partenaires locaux. Aujourd'hui il lance AXUM Africa pour une meilleure mise en relations entre les investisseurs et les start-up africaines.

Erick Yong

**Co-Fondateur de GREENTEC CAPITAL,
Fondateur de la plateforme AXUM Africa**

AXUM AFRICA, POUR UNE MEILLEURE MISE EN RELATIONS ENTRE LES INVESTISSEURS ET START-UP AFRICAINES

AXUM est une plateforme de mise en relation entre les écosystèmes d'innovation africains, les entrepreneurs et les organisations de soutien. Cette plateforme se différencie des autres plateformes existantes par la complète automatisation des fonctionnalités d'identifications de projets, de gestion de pipeline, d'accès à des données structurées ainsi que de traçabilité et de transparence. Elle prend donc la forme d'une Marketplace visant à devenir une interface indispensable pour l'entreprenariat Africain. Elle à permet à cet effet aux entreprises Africaines dont la traçabilité est supportée via un réseau digitalisé Panafricain d'experts de l'investissement ou de l'accompagnement, d'accéder à une communauté internationale d'investisseurs et de partenaires grâce à la digitalisation, sécurisation et simplification des échanges d'informations.

AXUM vise par ailleurs à réduire le fossé et les inégalités numériques, y compris dans les pays et régions isolées, exclus ou mal desservis. Ceci en facilitant l'intégration des informations circulant dans l'écosystème en mettant en place l'infrastructure numérique nécessaire. Aujourd'hui seuls quatre pays - Égypte, Kenya, Nigeria et Afrique du Sud - se taillent la part du lion de ces fonds de capital-risque, avec 85% des investissements réalisés.

DEPUIS QUAND EXISTE-T-ELLE ?

Le projet a démarré en décembre 2020 et le premier prototype a été mis en ligne en juin 2021. Nous sommes donc en phase d'itération sur la version Beta du produit.

Le projet existe depuis neuf mois et le prototype est lancé depuis trois mois.

QUELS SONT LES DIFFÉRENTS AVANTAGES POUR LES PARTIES PRENANTES D'UTILISER CETTE PLATEFORME ?

Cette plateforme répond aux besoins de trois catégories d'acteurs :

1. Aux entrepreneurs à la recherche de compétences et d'opportunités de levée de fonds pour passer leur entreprise à l'échelle. AXUM les connecte avec des investisseurs internationaux, les aide à gérer leur collecte de fonds, tout en réduisant le temps d'accès au capital ou à d'autres ressources. Tout ceci en leur donnant gratuitement accès à des outils de structuration et de sécurisation des données nécessaires à assurer les interactions dans les meilleures circonstances.
2. Aux investisseurs internationaux à la recherche d'opportunités africaines d'investissement mais qui n'osent pas par méconnaissance du marché, manque de confiance, absence de données fiables. En s'appuyant sur un réseau d'organisations de soutien aux entrepreneurs pour vérifier les données, AXUM donne accès à des opportunités d'investissement et propose un pipeline dont l'accès serait impossible, tout en permettant aux investisseurs d'investir avec les experts locaux, en rejoignant une communauté de facilitateurs, d'entrepreneurs et de pairs pour apprendre, grandir et amplifier le potentiel de leur investissement.
3. Aux organisations de soutien à la recherche d'efficacité, de revenus complémentaires et de connaissances pour passer à l'échelle les différents programmes qu'ils assurent. AXUM leur propose de gérer numériquement l'interaction avec leurs sociétés en portefeuille, de digitaliser leurs processus, capitaliser sur leurs données, suivre leur communauté et leurs interactions. Pour finir, la plateforme permet de créer de nouveaux revenus en améliorant leur rôle dans le parcours d'investissement de leur entreprise (DD & TA)

Axum s'appuie sur la technologie mais également

une communauté qui vise à partager sur la problématique de croissance et de passage à l'échelle de la colonne vertébrale de l'écosystème constitués par les organisations de soutien aux entrepreneurs dits Enablers.

COMMENT CELA FONCTIONNE ?

L'accès à la plateforme est gratuit pour les entreprises et les organisations soutenant l'entrepreneuriat en Afrique : incubateurs, accélérateurs, chambres de commerce, etc.

Il suffit simplement de :

- s'enregistrer sur la plateforme dans la catégorie correspondante à votre activité
- se connecter, pour les entrepreneurs, avec les organisations qui les soutiennent dans chaque étape de leur développement.

Une fois actifs sur la plateforme, les entrepreneurs sont automatiquement mis en relation avec des investisseurs du monde entier à la recherche d'opportunités d'investissements sur la base du profil enregistré, un peu comme sur Tinder.

COMBIEN D'UTILISATEURS AVEZ-VOUS AUJOURD'HUI ?

Une centaine d'utilisateurs repartis dans les 3 catégories présentées ci-dessus.

COMMENT SE FAIT L'INSCRIPTION ?

Toute structure peut s'enregistrer sur <https://axum.africa/>. En allant sur la page d'inscription, il suffit de sélectionner au préalable sa catégorie : Investisseur, Entreprise ou Organisation de soutien / Enabler (hub)... Et de remplir son profil.

A la fin de chaque inscription, une validation de l'identité de la structure sera demandée afin de maintenir un environnement de confiance entre utilisateurs.

Lorsque l'identité de la structure est validée, l'utilisateur bénéficie de toutes les fonctionnalités d'AXUM

QUELLE SONT VOS AMBITIONS AVEC CETTE PLATEFORME ?

Notre ambition est de contribuer à accompagner la maturation des écosystèmes qui n'ont aujourd'hui pas accès à l'investissement et au capital, tout en nous affirmant comme un pont pour faciliter cette circulation.

Cela se traduira par le fait de rendre accessible et lisible aux autres parties prenantes un marché qui n'est pas encore visible. Avec des PME fournissant au moins 40% du PIB en Afrique, nous pouvons estimer que les entreprises africaines constituent un marché de 1,2 billion de dollars US qui ont besoin de capitaux, de services, de données, de partenaires commerciaux et d'autres indispensables services pour réussir. Nous visons à impacter 1% de cela.

QUELS SONT LES DIFFÉRENTS PAYS DANS LESQUELS LE SERVICE EST DISPONIBLE ?

Le projet est panafricain car il concerne l'ensemble des entrepreneurs de tous les pays Africains mais également global car il vise à créer une interface d'échange fiable avec les investisseurs et partenaires du reste du monde.

QUI SONT VOS CONCURRENTS ET QUELLE EST VOTRE VALEUR AJOUTÉE PAR RAPPORT À CE QU'ILS PROPOSENT ?

Il existe bien évidemment des plateformes d'investissement sur le marché mais nous nous distinguons par une offre plus riche et plus inclusive.

Cela se traduit d'abord par la place privilégiée accordée aux acteurs de l'écosystème dans le processus d'investissement. En effet, traditionnellement la plupart des concurrents créent des plateformes de mise en relation entre entrepreneurs et investisseurs, oubliant l'expertise, la force, la fiabilité et la confiance apportée par des acteurs de terrain maîtrisant les enjeux et les défis locaux, connaissant les entrepreneurs personnellement dans leurs réussites et leurs

échecs.

Ensuite, le focus sur la mise à disposition gratuite aux entrepreneurs et aux acteurs de l'écosystème, d'une infrastructure digitale de gestion de leurs données, de leurs interactions avec leur écosystème et les investisseurs du monde entier. Avec cela on souhaite :

- Permettre une plus grande interconnexion des entreprises africaines entre elles et avec le reste du monde.
- Réduire le fossé et les inégalités numériques, y compris dans les pays et régions isolés, exclus ou mal desservis en mettant en place l'infrastructure numérique nécessaire.
- Favoriser la transformation numérique pour la croissance, l'entrepreneuriat, la création d'emploi et l'autonomisation du secteur privé, en particulier les start-ups numériques, les PME et les initiatives communautaires innovantes, en utilisant les technologies numériques pour donner accès à plus de soutien.
- Créer des environnements propices pour permettre aux parties prenantes internationales de gérer les risques numériques avec les entreprises africaines en coordination avec le travail existant des organisations actives localement.
- Enfin, le réseau et l'expertise développés par Greentec Capital Partners au travers des années d'impact entre l'Afrique et l'Europe, confortant la crédibilité et la confiance de cette organisation dans l'écosystème. Nous utilisons cette expérience pour activement créer une base de données d'investisseurs internationaux qui n'ont pas encore accès au marché Africain. A ce jour nous avons déjà une base de données de plus de 800 investisseurs du monde entier dont un pourcentage significatif désire investir en Afrique.

SADEN Plenary 1 Panel EY2



A portrait of Alain Kouadio, a man with a beard and mustache, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a plain, light grey color.

Alain Kouadio

« JE FAIS LE CHOIX
DE L'ENTREPRENEURIAT »

PDG DE KAYDAN GROUPE

À la tête du Groupe Kaydan, spécialisé dans l'immobilier de luxe, Alain Kouadio, 52 ans est une des figures de proue de cette génération d'entrepreneurs ivoiriens dynamiques et qui se veulent acteurs majeurs du développement du pays. Ancien vice-président du patronat de Côte d'Ivoire, appelé également CGECI, de 2012 à 2016.

Zoom sur le parcours de cet homme devenu une icône de l'entrepreneuriat made Côte d'Ivoire...

Titulaire d'un master en physique du solide à l'Université de Sherbrooke en 1994 (Canada), il obtient son MBA à Moncton University en 1996. Il est également un Alumni de la Harvard Business School (Senior Executive Leadership Program - ME).

En 2003 il dirige le département conseil de KPMG en Côte d'Ivoire. En 2003 il devient Secrétaire général du Groupement des professionnels de l'industrie du pétrole (GPP), poste qu'il occupera pendant 7 ans. Il crée ensuite TKGS, franchise du groupe Orange Côte d'Ivoire, en 2004. L'homme a plusieurs cordes à son arc, en 2009, Il participe également à la création de Archibo Design, Société d'architecture d'intérieur et menuiserie bois.

En 2014, il crée l'entreprise Kaydan Real Estate, société de développement immobilier ainsi que le fonds d'investissement Kaydan Real Estate PCC puis Beta West Africa, société de construction immobilière. Il consolide, l'ensemble de ces participations par la création d'une holding Kaydan Groupe dont il est le Président. Kaydan Groupe intègre en 2017 la chambre de commerce Afrique-Asie du Sud Est.

Sous l'initiative de Jean Kacou Diagou, président du groupe NSIA et président du patronat ivoirien de 2005 à 2016, il contribue à la mise en place de la CGECI Academy, forum de promotion vers l'entrepreneuriat, à partir de 2012. Il est aussi trésorier général de la FO-PAO (Fédération des organisations patronales de l'Afrique de l'Ouest). Depuis 2015, Alain Kouadio est également le président de la SICOR (Société ivoirienne de coco râpé), cotée à la BRVM. En 2018 et en 2019, il est cité dans le classement Aclap (Association des conseils en lobbying et affaires publiques de Côte d'Ivoire) des 100 personnalités les plus influentes de la Côte d'Ivoire.

Depuis quelques mois, il œuvre, à travers sa fondation Kaydan Project, à promouvoir l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire. À cet effet, il produit et diffuse des émissions télé qui mettent la lumière sur des réussites locales afin d'encourager les initiatives entrepreneuriales en Côte d'Ivoire.

DISTINCTION

2018 et 2019, il fut désigné entrepreneur de l'année aux Awards des bâtisseurs de l'économie africaine. En Août 2019, il est fait commandeur dans l'Ordre National par la grande chancelière Henriette Dagri Diabaté lors d'une cérémonie officielle, pour ses actions au service de l'entrepreneuriat par le biais de la Fondation Kaydan dont il est le Président Fondateur.

A portrait of Ina Coulibaly, a Black woman with long, dark braids, wearing a dark blue blazer and a blue and white striped scarf. She is resting her chin on her hand and looking directly at the camera with a slight smile.

*Ina
Coulibaly*

Fondatrice de la plateforme e-learning EDUKIYA.

**VOTRE PARTENAIRE R.H,
GRÂCE AU NUMÉRIQUE**

“

**NOUS VOULONS PALLIER LE
MANQUE D'INFORMATIONS
CLAIRES ET D'ACCOMPAGNE-
MENT PRATIQUE POUR TROU-
VER UN MÉTIER ET FAIRE UN
CHOIX D'ÉTUDES PERTINENT**

”

Après son baccalauréat scientifique en Côte d'Ivoire Ina Coulibaly a eu l'opportunité de poursuivre mes études en France. Après une licence en économie et gestion à l'Université de Strasbourg, elle a suivi un parcours grande école à l'Ecole de commerce de Reims (NEOMA Business School). Elle a ensuite choisi de se spécialiser en Ressources Humaines en obtenant un Master 2 à l'Université de Versailles.

Avant de lancer sa startup, elle s'est d'abord formée au Coaching scolaire et professionnel à Paris. Aujourd'hui, elle est à la tête du projet Edukiya

PARLES-NOUS DE LA PLATEFORME EDUKIYA. DEPUIS QUAND EXISTE-T-ELLE ?

Edukiya.com a été créée en Juin 2020, la plateforme a récemment fêté ses 1 an.

Que propose-t-elle à ses utilisateurs ?

Edukiya est en fait une centrale d'informations permettant aux élèves et aux étudiants de consulter un annuaire de formations en Afrique de l'Ouest, des fiches métiers, des interviews de professionnels, un test d'orientation et des bilans d'orientation personnalisés pour déterminer le métier | la formation qui leur correspond.

Mon expérience en Ressources Humaines me permet également de proposer des accompagnements aux techniques de recherche d'emploi et la préparation aux entretiens d'embauche.

A QUELS BESOINS RÉPOND LA PLATEFORME EDUKIYA ?

Edukiya.com a été créé pour pallier le manque d'informations claires et d'accompagnement pratique pour trouver le métier dans lequel on s'épanouira, faire un choix d'études pertinent pour y arriver, avoir une bonne visibilité sur l'offre de formation régionale et les réalités de métiers.

Ce processus d'orientation est capital pour notre jeunesse (étudiants et professionnels) car il intervient en prévention de :

- Situations d'échecs scolaires ou dans la vie active
- Perte de confiance en ses capacités
- Perte de temps et d'argent par le jeune et sa famille
- Manque de sens et désintérêt profond pour son travail.

Concrètement, être accompagné lors des ateliers et des coachings personnalisés Edukiya permet de mieux se connaître pour choisir avec pertinence, de comprendre le paysage

de l'enseignement supérieur et les clés du monde professionnel.

Dans la continuité des services pour la jeunesse, Edukiya propose des accompagnements pour la recherche d'emploi, la capacité à se « vendre » en entretien d'embauche et convaincre les recruteurs.

COMMENT CELA FONCTIONNE ?

Les élèves, étudiants, jeunes professionnels et parents se connectent sur le site internet dont l'accès est gratuit. Ils peuvent consulter et bénéficier des ressources et conseils offerts, notamment en poursuivant leur exploration sur la chaîne Youtube « Edukiya ». De nouvelles vidéos sont publiées régulièrement pour aider la jeunesse à choisir le métier | la formation adéquate.

Pour les services de coaching en orientation scolaire et professionnels, les internautes peuvent obtenir toutes les informations en adressant un mail à hello@edukiya.com

TRAVILLES-TU EN ÉQUIPE OU TOUTE SEULE ?

Pour l'instant, je porte l'aventure Edukiya, avec l'aide d'une agence basée au Sénégal pour la partie informatique. Plusieurs personnes comme vous pouvez le voir sur la plateforme ont accepté de se prêter au jeu des questions en présentant leurs métiers et ils sont tous en ce sens contributeurs au projet. A l'avenir l'idée est de créer des partenariats avec des structures ayant une mission proche comme par exemple l'insertion professionnelle, localement ou dans la diaspora.

COMBIEN D'UTILISATEURS AS-TU AUJOURD'HUI ?

1500 utilisateurs se connectent sur la plateforme par semaine.

COMMENT SE FAIT LE PARTENARIAT AVEC LES ÉCOLES ?

A ce jour, les partenariats avec les écoles sont en construction surtout sur le segment

emploi, notamment les formations aux techniques de recherche d'emploi.

Qui sont tes concurrents et quelle est votre valeur ajoutée par rapport à ce qu'ils proposent ?

Edukiya.com se distingue par son positionnement régional (Afrique de l'Ouest) mais également l'importance accordée aux conseils et outils concrets d'orientation. Il est primordial de prendre le temps de bien définir et d'ancrer le pourquoi de son projet professionnel. Ce temps accordé à son avenir présente des bénéfices visibles en termes de motivation et de détermination à réaliser son ambition pour les jeunes. Nous avons des concurrents indirects qui ciblent un pays en particulier ou se spécialisent sur la poursuite d'études en Occident.

QUELLES SONT TES AMBITIONS AVEC CETTE PLATEFORME ?

Edukiya entend développer un site en ligne complet et de référence au niveau régional grâce auquel l'élève & l'étudiant pourront trouver des clés pour faire le lien entre le lycée, les études supérieures et la vie professionnelle.

QUELLES SONT TES ATTENTES POUR PASSER À UN NIVEAU SUPÉRIEUR AVEC EDUKIYA ?

La mission de Edukiya demande du temps pour être intégrée car l'orientation n'est pas un sujet ou l'on investit de prime abord au niveau local. Il nous faut démontrer les bénéfices durables et à long terme d'une orientation bien choisie et anticipée.

L'objectif à court et moyen terme est de délivrer plus de contenu éducatif et se développer sur la branche conseil par des interventions auprès des jeunes. Les financements par des organismes et des institutions qui soutiennent le projet sont envisagés et vivement accueillis pour étendre l'action de Edukiya.com.



OUVERTURE D'UN RESTAURANT

Si vous savez un peu cuisiner et que vous avez envie de bien gagner votre vie, en exerçant votre passion, alors ouvrir un restaurant peut s'avérer être une excellente décision. L'avantage avec ce genre de business, est que vous allez pouvoir travailler avec des produits à fortes marges.

Il faut bien entendu respecter certaines étapes essentielles à l'ouverture de n'importe quel type de société, mais une fois lancé, vous pourrez facilement faire des bénéfices intéressants.

COMMENT ÇA MARCHE ?

Comme pour tout business, il vous faudra d'abord créer un business plan, afin d'être certain que votre idée de restaurant sera bonne et rentable. En effet, le but n'est pas de vous lancer, sans avoir étudié le marché avant.

Il vous faudra ensuite trouver le local idéal, la place pour un commerce est cruciale, au plus vous serez exposé, au plus vous serez susceptible d'avoir beaucoup de clients. Cela est encore plus vrai au lancement, ou les personnes ne vous connaissent pas encore.

Il faudra également anticiper la gestion de votre stock, afin de ne pas avoir de produits périmés, mais également afin de ne pas avoir trop de stock. Les dates de péremption sont certainement l'élément le plus sensible, lors de la création d'un restaurant.

Le statut juridique que vous allez prendre sera très important, en effet, le fait d'ouvrir une SARL

sera bien souvent l'option la plus raisonnable, afin de protéger vos biens personnels.

AVANTAGES

- **Rentable** : Parmi tous les commerces, les restaurants sont l'un des plus rentables.
- **Le contact** : Vous pouvez discuter avec les clients et ainsi mieux développer votre business.
- **Votre passion** : Vous allez pouvoir gagner votre vie avec votre passion.

INCONVÉNIENTS

- **L'investissement** : Ouvrir un commerce coûte souvent très cher.
- **Les dates de péremption** : Une mauvaise gestion des dates de péremption peut mener à la fermeture de votre restaurant.
- **Les travaux** : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et coûteux.

STARTUP MEDIA SUR LE DIGITAL



Un site internet recevant plus de 8.000 visites mensuelles, disposant d'une base de données de plus de 3.000 contacts, composée de startup, investisseurs et institutions.

Une page Facebook de plus de 12.000 followers en moins d'un an.

Une web TV avec des contenus orientés innovation et entrepreneuriat

Une page LinkedIn avec un réseau professionnel de plus de 2.000 Entrepreneurs à travers l'Afrique et le monde

Des partenaires online tels que des espaces de coworking, des incubateurs, des accélérateurs, des coaches et des mentors

En Côte d'Ivoire, l'auto-entrepreneur (ou micro entrepreneur) bénéficie d'un régime juridique unique et d'une gestion administrative simplifiée pour créer facilement son activité. Mais comment mettre en œuvre une gestion saine de la comptabilité ? Découvrez 5 bonnes habitudes à mettre en œuvre dès maintenant.

AUTO-ENTREPRENEURS, 4 HABITUDES À PRENDRE POUR UNE BONNE GESTION

NE JAMAIS DÉBUTER UNE MISSION SANS DEVIS SIGNÉ

Un devis signé, c'est une mission qui débute du bon pied ! Ne commencez jamais à travailler sans avoir l'accord du client sur les tarifs proposés. Ce document permet de fixer les règles du jeu avant d'entamer un projet. Si le client signe, c'est qu'il est motivé à collaborer avec vous et prêt à payer vos prestations au juste prix.

Toutefois, le devis ne représente pas la facture. Il doit être transformé pour vous assurer le paiement de vos prestations. Un détail important si vous exigez un acompte avant de démarrer (et on vous conseille de le faire !).

SURVEILLER VOTRE FLUX DE TRÉSORERIE

Obligatoire, le compte bancaire professionnel dédié à votre auto-entreprise nécessite une attention particulière. Pour gérer correctement votre trésorerie, vous devez maîtriser les entrées et sorties financières de votre compte professionnel, ainsi que la rémunération versée sur votre compte personnel. La bonne solution consiste à piloter tous vos comptes depuis une même interface. Une option proposée KEIWA, notamment. Vous bénéficiez ainsi d'un tableau de bord avec suivi des revenus et dépenses, flux de trésorerie, clients & fournisseurs, historique des transactions, suivi des factures payées sur tous les comptes bancaires, etc.

Pratique pour évaluer, en temps réel, la santé financière de votre entreprise.

FACILITER LA TRANSMISSION DE VOS DOCUMENTS COMPTABLES

Oui, la gestion d'une auto-entreprise est simplifiée, mais cela ne vous exempt pas de certaines déclarations, impôts et taxes. Le plus simple est souvent de faire appel à un comptable pour gérer cet aspect de votre activité.

Cependant, vous devrez lui transmettre de nombreux documents importants pour qu'il puisse effectuer vos déclarations et autres démarches administratives. Mais encore faut-il savoir quelles informations envoyer et à quel moment. Ce qui représente un défi pour un indépendant sans notion de gestion comptable.

Certaines plateformes telles que INNOVING, offre la possibilité d'envoyer une invitation au comptable pour accéder aux documents dont il a besoin. Et ce n'est que lui seul qui peut y avoir accès. De cette manière, il peut les récupérer facilement et dans les délais impartis par l'administration française.

RELANCER LES CLIENTS AVANT L'ÉCHÉANCE DE LA FACTURE

Se faire payer dans les temps, voilà un autre défi pour l'auto-entrepreneur. Entre les clients mauvais payeurs et les retardataires, c'est la survie de votre activité qui en dépend.

La bonne habitude à adopter est de relancer vos clients avant l'échéance de leurs factures. Idéalement, commencez à leur rappeler 3 à 4 jours avant. Cela permet de réduire de 30% les retards de paiement.

Vous pouvez, par exemple, envoyer un email pour vérifier la bonne réception de la facture et prendre des nouvelles, savoir si tout se déroule comme convenu.



10 SECRETS D'OR POUR AUGMENTER VOS ABONNÉS À SA YouTube

▶ 🔊 0:12 / 6:22

Recruter constamment des abonnés sur YouTube est un travail plus fastidieux que sur Twitter, Facebook ou Instagram. Alors, si vous êtes à la recherche de techniques pour booster le nombre de vos abonnés sur YouTube, Découvrez 10 astuces

UTILISER DES OUTILS DE MARKETING AUTOMATION

En utilisant des outils de marketing automation tels que TubeBuddy, votre portée organique augmente naturellement. Ce logiciel vous aide à propulser vos vidéos et à analyser les retombées de chacune d'elles. Vous pouvez alors améliorer constamment les formats proposés pour recruter toujours plus d'abonnés.

POSTER RÉGULIÈREMENT

Pour développer une relation durable avec vos abonnés et toucher un nouveau public, vous devez faire preuve de régularité dans vos publications.

Publiez une vidéo une fois par semaine ou au moins deux fois par mois pour espérer un bon référencement et fidéliser vos abonnés actuels.

APPOSER UN CALL-TO-ACTION À CHAQUE VIDÉO

En utilisant judicieusement un « call-to-action » sous forme d'annotations, vous pouvez augmenter le nombre de vos abonnés. En effet, YouTube vous permet d'ajouter un bouton qui invite l'inter

DE PRO NTER LES CHAÎNE be

naute à s'abonner à votre chaîne ou à partager la vidéo. Deux méthodes efficaces pour recruter de nouveaux fans !

RÉDIGER DES TITRES PERCUTANTS

Vous devez rédiger des titres pertinents qui incitent les internautes à en savoir plus. Faites apparaître vos mots-clés majeurs dès le début. Évitez les titres trop longs : 50 caractères maximum.

PERSONNALISER L'APERÇU DES VIDÉOS

Soignez l'aperçu de vos vidéos pour donner aux internautes l'envie de les visualiser. N'oubliez pas

qu'elle va apparaître aux côtés d'autres vidéos dans les moteurs de recherche !

INTÉGRER DES BOUTONS

D'ABONNEMENT SUR VOTRE BLOG

Sur votre blog et votre site internet, annoncez clairement votre présence sur YouTube, comme vous le faites avec les autres réseaux sociaux.

La plateforme vous propose de nombreux boutons, faciles à paramétrer et installer sur votre site, afin d'inciter vos visiteurs à s'abonner en un clic.

OPTIMISER VOS VIDÉOS POUR LE RÉFÉRENCIEMENT SEO

Soignez le descriptif de votre vidéo en intégrant des mots-clés qui vous permettront d'optimiser votre référencement dans les moteurs de recherche. C'est la garantie d'être régulièrement visible auprès d'internautes qualifiés, qui auront envie de s'abonner à votre chaîne YouTube.

CRÉER DES PARTENARIATS AVEC DES YOUTUBEURS INFLUENTS

La collaboration sur YouTube est devenue une pratique très commune parmi les créateurs de contenus.

ORGANISER DES CONCOURS VIDÉO

Le partenariat peut aussi prendre la forme de concours vidéo. Vous pouvez profiter de la notoriété cumulée de vos deux comptes pour avoir plus de poids. Proposer un concours sur YouTube vous permettra d'obtenir plus d'engagement de la part des internautes. Surtout si vous le conditionnez à l'abonnement et au partage d'une de vos vidéos.

ORGANISER UNE PROMOTION CROSS-CANAL DE VOS VIDÉOS

Votre présence sur les différents réseaux sociaux existants est une obligation dès l'instant où vous souhaitez être visible. Mettez en place une véritable stratégie social media pour assurer votre promotion !

RAINBOW, LA NOUVELLE MARQUE QUI S'IMPOSE !!!





Jeune styliste pétri de talent, Anicet Tano s'impose dans le monde très restreint de la mode made in Côte d'Ivoire. En effet, après avoir conquis les fashionitas férus de mode avec ses « Sandales Ethniques » en 2020 et sa collection de chemise de marque signée « TAHY », il a décidé de revenir sur le devant des (T) avec « RAINBOW » sa nouvelle collection dédiée à la gente masculine. Pour cette nouvelle collection, le jeune premier qui évolue dans la mode ivoirienne depuis plus de huit (08) années, a décidé d'utiliser le lin, un tissu symbole d'élégance et de distinction qui à la particularité ne pas perdre son éclat. En effet, très résistant, le lin dur longtemps sans se déformer et sans pelucher. C'est le seul tissu qui est de plus en plus beau et souple au fil des lavages. Depuis toujours, le lin est symbole d'élégance et de distinction. De ce fait, avec un savant mélange de lin et de broderies fleuries pour homme, Anicet Tano ose là, où, certains stylistes ont des appréhensions. Cette collection classe et tendance, allie à la fois une dominance de couleur noire et des couleurs assez gaies, rayonnantes et chatoyantes pour permettre aux hommes d'afficher leur élégance en tous lieux. Rappelons que c'est en 2007 que le styliste, Anicet Tano a intégré les cours et cabinet T. TIDIANE, assorti d'une année de stage chez la doyenne des stylistes ivoiriens « Angybell », en vue d'avoir une formation adéquate et de s'y perfectionner. Ce jeune Styliste modéliste, créateur de Mode qui gagne en maturité et en clientèle espère s'imposer encore une fois avec cette ligne de vêtement pour homme signé « RAINBOW ».

STARTUP GRILL

La première édition du STARTUP GRILL a connu un franc succès. Des personnalités émérites de l'écosystème startup et entrepreneurial étaient de la partie. Les porteurs de projets et autres chefs d'entreprises ont pu étendre leur réseau autour d'un grand buffet dans une ambiance conviviale.



AFTERWORK BY HEINEKEN

Découvrez en image, la première édition de l'Afterwork By HEINEKEN. Une initiative de la société BRASSIVOIRE en l'honneur des travailleurs abidjanais.

Cette soirée s'est tenue le 17 Septembre au SECRET CLUB GARDEN



AGENDA

Financé par les femmes pour les femmes

10 bourses pour une formation professionnelle en maraîchage hors-sol

Pré-sélection

Candidatures à envoyer à LadyAgri

Formation Hortivoire

Curriculum de 6 mois en culture hors-sol
Novembre - Avril

Vers un système de production durable

Jury de Sélection

Financement de frais d'inscription pour les 10 femmes sélectionnées
15 octobre 2021

Possibilité post-formation de stage/ coaching sur le terrain organisé par LadyAgri



**APPEL A PROJETS
«FEMME - SPORT - SANTE»
2021**

APPEL À CANDIDATURES FORMATION WIMNET-IMPACTHER COMPÉTENCES NUMÉRIQUES

Dans le cadre de notre association, nous faisons avec notre partenaire Impacther des sessions de formations gratuites, afin de réduire la fracture digitale des femmes africaines. Ce sont des formations certifiées Google et nous invitons votre association à sensibiliser ses membres afin d'y participer.

FORMATIONS

- CONSTRUIREZ VOTRE MARQUE ET VENEZ EN LIGNE
- CRÉER UN PLAN MARKETING DIGITAL
- OUVRIR UN COMPTE GOOGLE MY BUSINESS
- DEVELOPPER SON ENTREPRISE GRÂCE AUX DONNÉES ET AUX STATISTIQUES
- CRÉER VOTRE STRATÉGIE MARKETING
- RESTER PRODUCTIVE EN LIGNE
- INTÉGRER GOOGLE WORKSPACE DANS VOTRE ENTREPRISE

POSTULEZ ICI : [HTTPS://BIT.LY/3LNOJDH](https://bit.ly/3LNOJDH)



Light ON ORGANISE

LE SALON DE L'ENERGIE ET DU DEVELOPPEMENT DURABLE

THEME

L'INNOVATION AU SERVICE DU SECTEUR DE L'ENERGIE POUR AMELIORER LES CONDITIONS DE VIE DES POPULATIONS



RADISSON BLU HOTEL
ABIDJAN
15-16 OCT 2021

PAYS INVITES



www.seddafrika.com
sedd.contact@gmail.com
+33 6 20 64 97 96 / +225 07 78 62 69
+225 07 08 92 04 71

Sponsors officiels



Partenaires institutionnels



Autres partenaires



SOPRA BANKING SUMMIT FUTURE FINANCE

18-22 OCTOBER 2021

Register now >

STARTUP MEDIA, UN E-MAG ACCESSIBLE



START UP e-magazine est Téléchargeable gratuitement sans frais et possède une base de données contacts garnie :

- Ministère de la Jeunesse et de l'Emploi Jeune
- Le Land of Africa Business
- Comoe Capital
- Seedstars
- Fondation Jeunesse Numérique
- Brites Bridges
- etc

WWW.STARTUPMEDIAS.NET

Cabinet
ADN
CONSULTING

Conseil
Audit juridique
Domiciliation
Accompagnement
Formalisation



Rendre accessible la sécurité
juridique même aux plus
petites entreprises



www.monconseillerjuridique.com



(+225) 2 522 002 316
(+225) 0 779 307 937