



L'AFRIQUE FRANCOPHONE FRANCOPHONE AFRICA

Etat de la Technologie et de l'Investissement
State of Technology and Investment

May 2021 ©



PROVIDING MARKET INTELLIGENCE
TO UNDERSERVED ECONOMIES

More data and research
available at briterbridges.com

Track investors and companies
at www.briterintelligence.com

AUTEURS

AUTHORS

Briter Bridges is positioned as the leading data resource for information on the business, technology and investment landscape across underserved markets. Their newly-launched business analytics platform, Briter Intelligence, counts thousands of users globally and offers a first-of-its-kind interactive tool that puts Briter's rich database and analysis in the hands of tech founders, investors, facilitators and more, for the first time, enabling them to navigate valuable information on Africa's expansive tech startup industry.

Research and writing by:

Allegra Mulas, Research Associate

Joshua Murima Haro, Ecosystem Engagement Lead

Editing:

Dario Giuliani, Director

Lisa Hannah With, Head of Research and Operations

PARTICIPANTS

CONTRIBUTORS



Entreprises

Startups



Investisseurs et partenaires

Investors and partners



CONTENU

TABLE OF CONTENTS

APERÇU INTRODUCTION	4
ÉCHANTILLON DE DONNÉES DATA SAMPLE	6
PAYS COUNTRIES	7
SECTEURS SECTORS	8
L'ÉCOSYSTÈME ECOSYSTEM	9
FINANCEMENT INVESTMENT	10
L'AGRICULTURE AGRICULTURE	11
TECHNOLOGIE PROPRE CLEANTECH	15
COMMERCE ÉLECTRONIQUE E-COMMERCE	20
L'ÉDUCATION EDUCATION	23
TECHNOLOGIE FINANCIÈRE FINTECH	27
LA GESTION DES DÉCHETS WASTE MANAGEMENT	33
LOGISTIQUE ET TRANSPORT LOGISTICS AND TRANSPORT	36
SANTÉ HEALTH	43
SOUTIEN A L'ÉCOSYSTÈME ECOSYSTEM SUPPORT	47
CONCLUSION CONCLUSION	53

Aperçu

Introduction

L'écosystème technologique de l'Afrique francophone a progressé de manière soutenue au cours de la dernière décennie, bien que les activités dynamiques qui se déroulent sur les marchés anglophones aient attiré l'attention des médias. En outre, il n'est pas surprenant que les tendances en matière d'investissement révèlent des asymétries importantes en termes de volumes et de répartition de capital financière entre l'Afrique francophone et les autres régions du continent. Ce rapport explore les mécanismes de l'écosystème technologique et des marchés dans cette région afin de mettre en évidence les opportunités cachées de l'Afrique francophone. Le rapport se base sur les données de Briter Intelligence et sur une série de conversations avec des dizaines de fondateurs et d'investisseurs opérant dans la région. Les données prises en compte comprennent plus de **1240 entreprises** - principalement des PME et des start-up numériques et vertes - actives dans **27 pays** de la région, mais également des informations primaires provenant d'acteurs clés de la communauté des investissements et des start-up. Plus précisément, des entretiens ont été menés afin de développer une meilleure compréhension des intérêts du marché, mais aussi les défis sous-jacents, les risques et les opportunités d'expansion des entreprises en Afrique francophone. Une étape primordiale pour le développement du marché de l'Afrique francophone est d'identifier ses caractéristiques majeures et parties prenantes importantes.

The technology ecosystem in francophone Africa has grown steadily over the past decade, although the vibrant activity taking place in the Anglophone markets has captured media attention. Unsurprisingly, investment trends highlight significant asymmetries in volumes and distribution of capital between francophone Africa and other regions across the continent. In order to shed light on the hidden opportunities and less-known market dynamics across the region, this report explores the state of the technology ecosystem by building on figures from Briter Intelligence and a collection of stories from dozens of founders and investors. The data considered include over **1240 companies** – mainly digital and green SMEs and startups – active across **27 countries** in the region, and dozens of primary insights from key players in the investment and startup community. In-depth interviews were conducted to gain a greater understanding of the market interests, as well as the underlying challenges, risks and opportunities to scale businesses within francophone Africa. Identifying the major characteristics and key actors is a primary step towards further developing ways to increase the appetite and attractiveness of francophone Africa.

Bien que davantage de nouvelles entreprises tentent de pénétrer le marché tous les jours, des obstacles apparaissent. Nos entretiens ont montré que la clarté limitée des règlements, la difficulté d'accès au capital financier, les barrières linguistiques et le manque de réseaux professionnels sont quelques-uns des principaux éléments qui doivent être pris en compte lors de l'entrée sur le marché francophone. L'Indice de la Facilité de Faire des Affaires 2020 de la Banque Mondiale, qui regarde l'environnement réglementaire lié à la fondation d'une entreprise locale, classe la majorité des pays africains francophones vers le bas en comparaison avec les 190 autres pays prises en compte. Cependant, certains d'entre eux, tels que le Sénégal et la Côte d'Ivoire, ont vu de véritable progrès au cours des dernières années. Partant de la supposition qu'un environnement commercial florissant fondé sur la technologie pourrait stimuler l'économie en général, ***L'Afrique Francophone: Etat de la Technologie et de l'Investissement*** offre un aperçu de la situation actuelle des start-up dans les différents pays et dans les principaux secteurs d'activité, en soulignant les opportunités et les risques perçus associés aux opportunités entrepreneuriales dans les pays de l'Afrique francophone.

Although more companies enter the market every day, obstacles persist. Our interviews showed that lack of clarity around regulations, scarce capital pools, language barriers, and limited networking opportunities remain some of the greatest challenges to consider when entering the francophone African market. The 2020 World Bank Ease of Doing Business ranking, which evaluates the degree of conduciveness of the regulatory environment when starting and operating a firm shows that, out of 190 countries analysed, most French-speaking African countries feature in the lower end of the list, despite some, such as Senegal and Côte d'Ivoire, have registered significant progress over the past years. Building on the assumption that a thriving technology-oriented business environment could spur the economy at large, '***Francophone Africa: State of Technology and Investment***' offers insights into the current state of play for startups across dozens of countries and core industries, highlighting the opportunities and the perceived risks associated with entrepreneurial opportunities in francophone African countries.

ÉCHANTILLON DE DONNÉES

DATA SAMPLE

1240+

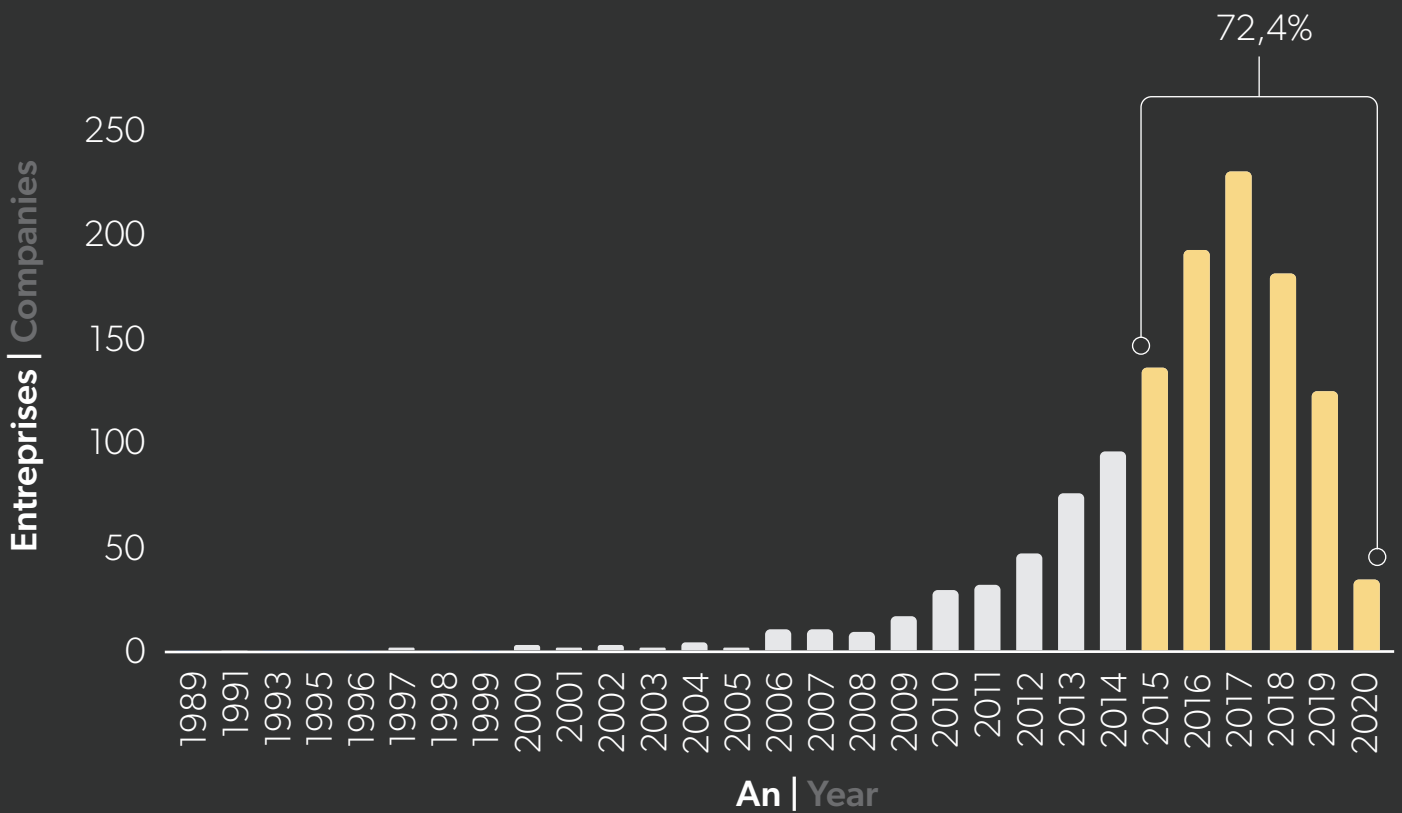
entreprises
companies

27

pays
countries

ANNÉE DE FONDATION

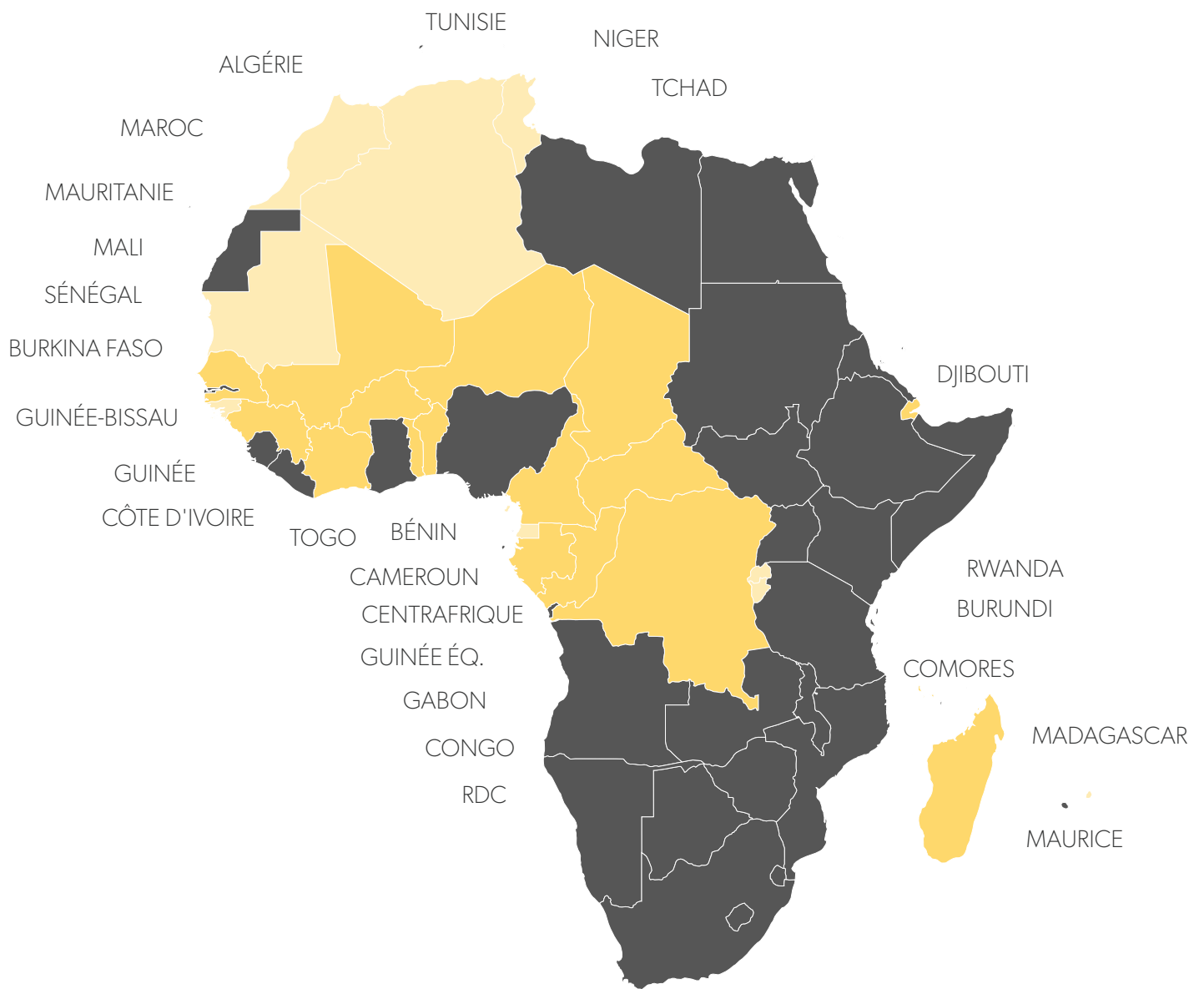
FOUNDATION YEAR





* Pour 55 entreprises, l'année de fondation n'est pas disponible

* 55 companies' founding year not available

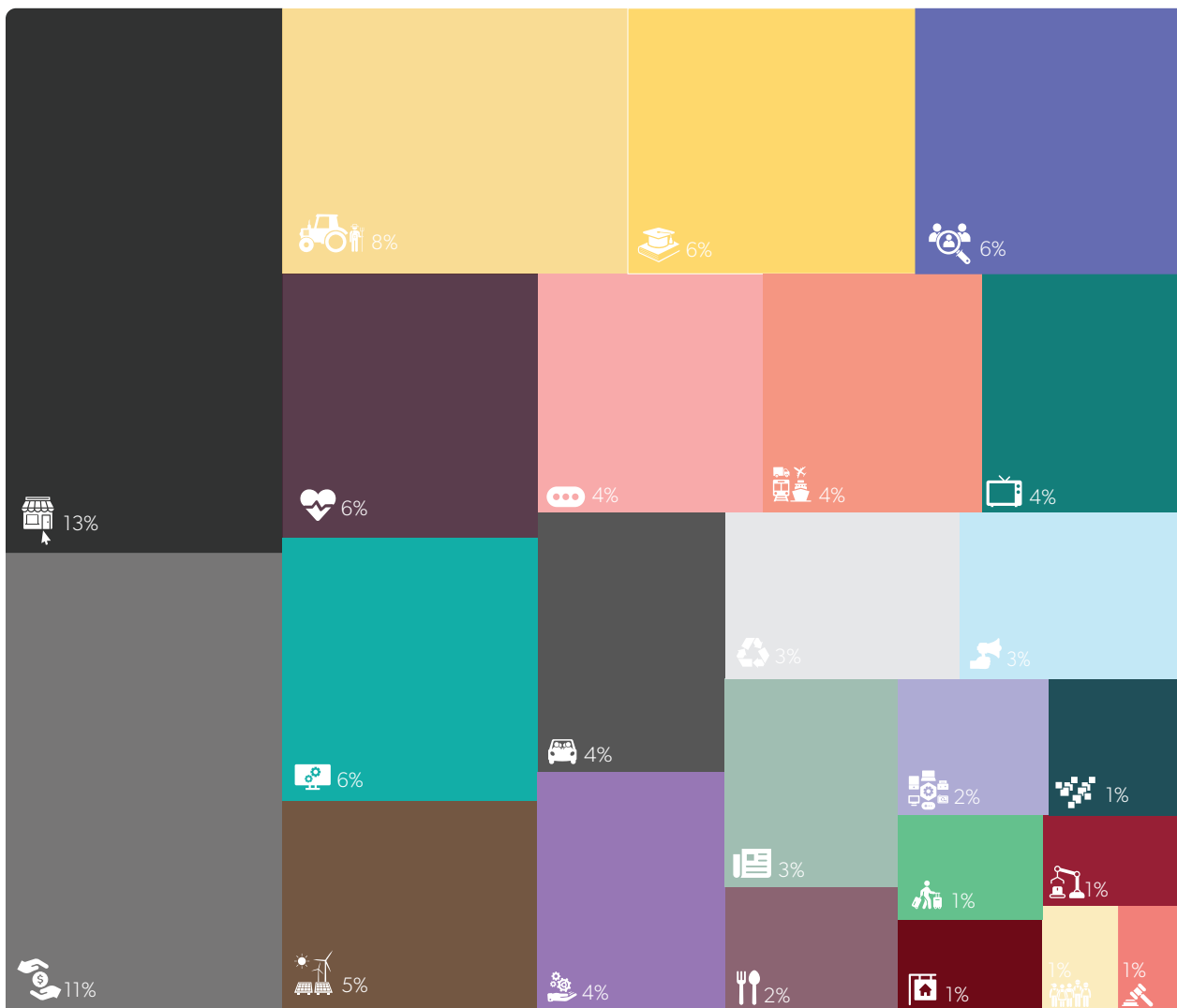
PAYS
COUNTRIES



-  **Le français est la langue officielle**
French is the official language
-  **Le français est la langue seconde**
French is the secondary language

SECTEURS

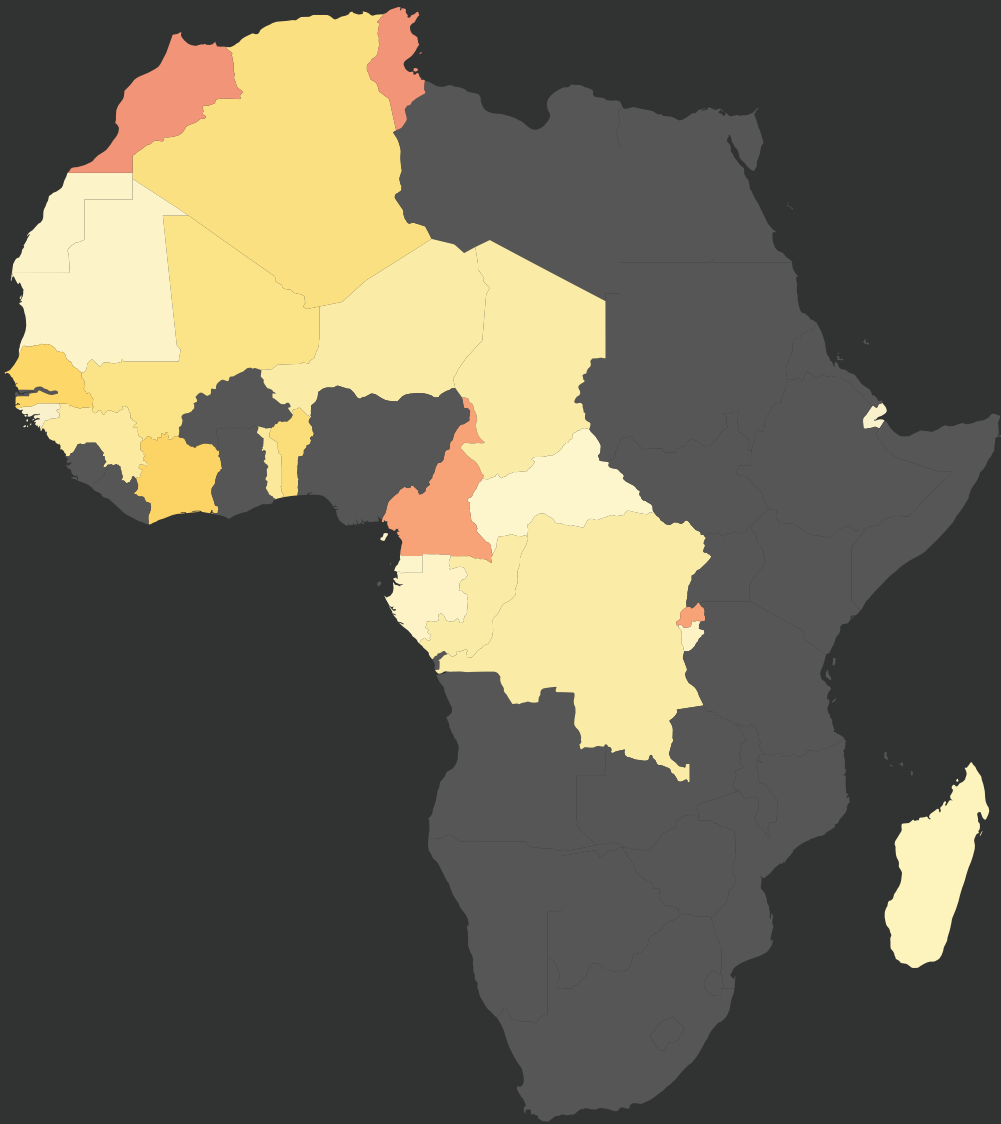
SECTORS



- Agriculture | Agriculture
- Divertissement | Entertainment
- L'internet & IdO | Internet & IoT
- Fabrication | Manufacturing
- Services à la demande | Services
- Voyage | Travel
- Technologie propre | CleanTech
- Technologie financière | FinTech
- Commerce électronique | E-Commerce
- Technologie alimentaire | FoodTech
- Technologie juridique | LegalTech
- Technologie immobilière | PropTech
- Éducation | Education
- Santé | Health
- Logistique | Logistics
- Mobilité | Mobility
- Emplois | Jobs
- Médias | Media
- Services professionnels | Prof. Services
- Analyse des données | Data analytics
- Commercialisation | Marketing
- Autre | Other
- Gestion des déchets | Waste

L'ECOSYSTEME

THE ECOSYSTEM



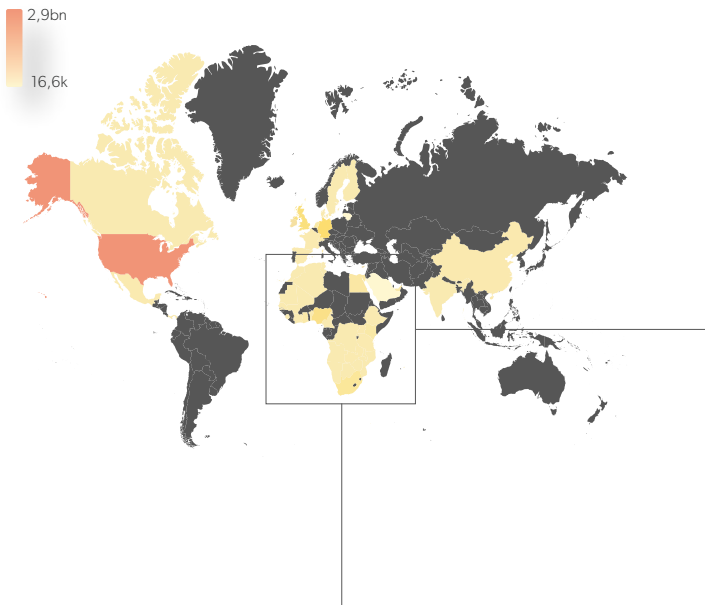
Nombre d'entreprises
Number of companies

FINANCEMENT

INVESTMENT

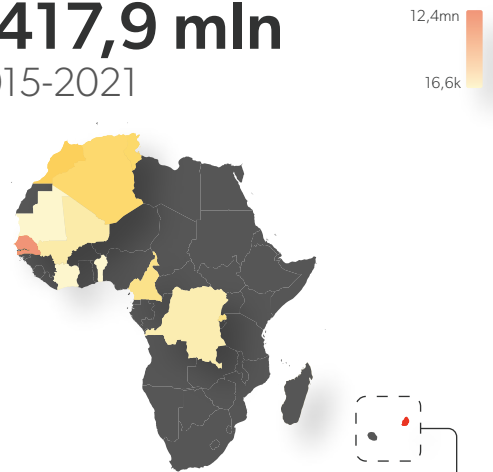
FINANCEMENT À TRAVERS L'AFRIQUE (HQ)
FUNDING ACROSS AFRICA (HQ)

\$8,8 bln élevé à travers le continent
2015-2021 raised across the continent



FINANCEMENT FRANCOPHONE (HQ)
FRANCOPHONE AFRICA (HQ)

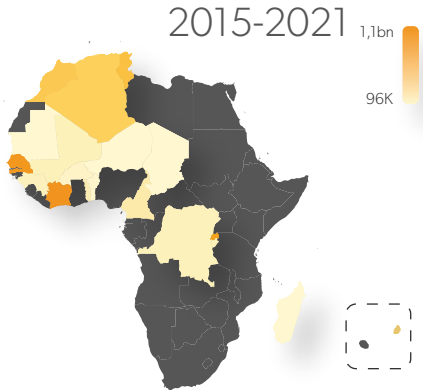
\$417,9 mln
2015-2021



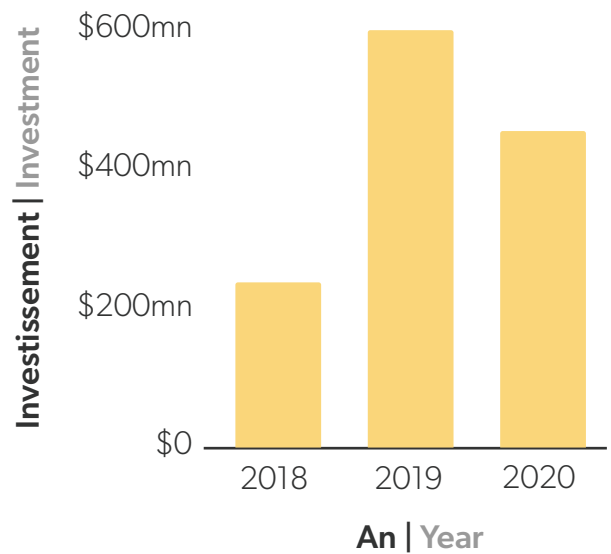
89% of deals went to Mauritius
89% des offres sont allées à l'île Maurice

FINANCEMENT PAR LES OPÉRATIONS
FUNDING BY OPERATIONS

\$2,72bn
2015-2021



FINANCEMENT PAR LES OPÉRATIONS
FUNDING BY OPERATIONS



AGRICULTURE

AGRICULTURE



1

10

PANAFRICAIN



BURKINA FASO



MAROC



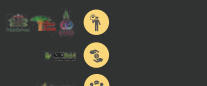
MALI



TUNISIE



GUINÉE



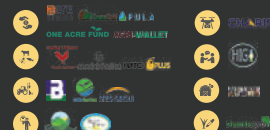
TCHAD



CÔTE D'IVOIRE



RWANDA



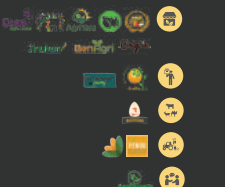
SÉNÉGAL



TOGO



BENIN



MADAGASCAR



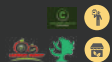
CAMEROUN



CONGO



RDC



MAURICE



SERVICES CONSULTATIFS | ADVISORY SERVICES

Des plateformes qui offrent des informations sur le tendances du marché et des prestation de conseils pour les agriculteurs.
Platforms that offer information regarding market trends, as well as consulting services as well as advice and tips for farmers.

MARCHÉ | MARKETPLACE

Plateformes et marché en ligne pour les produits agricoles.
Platforms and online marketplaces for agricultural produce.

SERVICES FINANCIERS | FINANCIAL SERVICES

Des solutions qui connectent les agriculteurs à des plateformes d'assurance, de services financiers et de financement participatif.
Solutions that connect farmers to insurance, financial services, and crowdfunding platforms.

PRODUCTION ALIMENTAIRE | FOOD PRODUCTION

Entreprises qui offrent des services de production alimentaire, de transformation des aliments et d'agriculture urbaine.
Companies that offer food production, food processing, and urban farming services.

ENGRAIS ET INTRANTS | FERTILISERS & INPUTS

Plateformes qui facilitent ou offrent des informations sur les engrais et les intrants pour les agriculteurs.
Platforms that facilitate or offer information on fertilisers and inputs for farmers.

ÉQUIPEMENT | EQUIPMENT

Des plateformes permettant aux agriculteurs de trouver du matériel agricole, des solutions d'irrigation, des panneaux solaires, des appareils IoT, des tracteurs etc.
Platforms for farmers to find agricultural equipment, irrigation solutions, solar panels, IoT devices, tractors and more.

AGRICULTURE DE PRÉCISION | PRECISION AGRI

Des solutions qui facilitent l'observation et le suivi des cultures aux agriculteurs.
Solutions that facilitate farmers in observing and monitoring crops.

BÉTAIL | LIVESTOCK

Plateformes et solutions liées à l'élevage, à l'apiculture et à l'aquaculture.
Platforms and solutions related to livestock, beekeeping and aquaculture.

GESTION DES FERMES | FARM MANAGEMENT

Des plateformes qui aident les agriculteurs à gérer les tâches quotidiennes et les activités agricoles, qui comprend la lutte antiparasitaire, les prévisions météorologiques, la gestion de la chaîne logistique et la gestion des cultures.
Platforms that help farmers manage day-to-day tasks and agricultural activities, including pest control, weather forecasting, supply chain management, and crop management.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.

* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

L'AGRICULTURE AGRICULTURE

L'activité agricole en Afrique francophone joue un rôle central dans l'économie et représente un secteur fondamental pour l'emploi et les activités commerciales. Il est donc nécessaire de soutenir les nouvelles innovations qui favorisent la croissance du marché et augmentent la productivité agricole. Bien que l'Afrique francophone ne dispose pas encore d'un financement significatif par rapport à l'Afrique de l'Est et à l'Afrique du Sud, un certain nombre d'innovations numériques soutiennent le secteur privé agricole qui est en pleine croissance. Il existe en effet plusieurs solutions qui visent à soulager la pression financière sur les segments de marché les moins visibles et à rendre les paiements plus accessibles aux petits exploitants agricoles. On peut notamment penser à Bayseddo, au Sénégal, qui met en relation les agriculteurs avec les investisseurs impliqués dans des projets agricoles, ainsi qu'à Seekewa, basée en Côte d'Ivoire, qui se concentre à soutenir les agriculteurs par de solutions de financement participatif.

L'agriculture de précision est également en plein essor et permet aux entreprises de tirer parti de la technologie pour accroître leur capacité de gestion des ressources, notamment en surveillant les cultures et en optimisant l'utilisation des terres. Par exemple, Sowit est une entreprise agro-technique basée au Maroc qui utilise des drones pour collecter des données, permettant aux agriculteurs de générer des informations sur les rendements, l'apport en nutriments, ainsi que sur les périodes de récolte et d'irrigation.

Agricultural activity in francophone Africa plays a pivotal role in the economy, representing a fundamental sector for both employment and trade activities. Accordingly, further advancements in this field are critical to promote the growth of the agricultural market and accelerate agricultural productivity. Although significant funding and scale are yet to be seen across francophone Africa, especially when compared to East and Southern Africa, a number of digital innovations have been seen supporting the growing agricultural private sector. For instance, several financial solutions are attempting to reduce the financial strain to the less visible market segments and making payments more accessible to smallholder farmers. Companies include Senegal's Bayseddo, which links farmers and investors for agricultural projects, and Seekewa, based in Cote d'Ivoire, which also focuses on supporting farmers through crowdfunding solutions.

Precision agriculture is also on the rise, with companies leveraging technology to increase resource management capacity, such as monitoring crops and optimising land usage. Sowit is an agri-tech company based in Morocco that uses drones to collect data, enabling farmers to generate insights about yields, nutrient intake, as well as harvest and irrigation times.

Hamza Rkha Chaham, cofondateur et COO de Sowit précise que 'la mise en œuvre des **pratiques agricoles de précision** est avantageux pour les agriculteurs de taille moyenne qui ont besoin de conseils techniques mais qui n'ont pas le budget nécessaire pour engager un responsable technique', et ajoute que 'les techniques d'agriculture de précision contribuent à améliorer le revenu net des entreprises en réduisant les coûts logistiques et les déchets. Les agriculteurs peuvent gagner des centaines de dollars de plus en marge par hectare grâce à l'utilisation des techniques d'agriculture de précision.'

Compte tenu du rôle que ces entreprises jouent dans la promotion de la sécurité alimentaire et de l'approvisionnement, la mise en place d'un plus grand nombre de structures et de programmes de soutien permettrait de leur donner les moyens de mieux gérer la post-récolte, de réduire les déchets et de favoriser l'accès au marché pour les petits exploitants agricoles. Fred Zamble, cofondateur de la plateforme d'investissement Seekewa, fait le point sur les répercussions que le manque de financement pour les startups et la fragmentation réglementaire ont sur les petits exploitants agricoles, en expliquant que 'toutes les différentes réglementations que nous devons suivre ralentissent [les entreprises]. En Côte d'Ivoire, pour mettre en place une plateforme de **financement participatif** il faut être une banque ou une institution de microfinance, alors que dans des pays comme le Kenya et le Nigeria, les entrepreneurs sont facilités car cette démarche n'est pas prévue. Pour les start-up dans le domaine de l'agriculture, la recherche de financement fait partie du challenge quotidien [et les fondateurs] ne peuvent pas compter sur le fait de lever des fonds [comme dans ces autres économies plus grandes].'

Hamza Rkha Chaham, Co-Founder and COO of Sowit highlights, that '**precision agriculture** tools are advantageous for medium sized-farmers that need some technical guidance but don't have the budget for a technical manager", adding that, "[precision agriculture techniques] help improve the net income of companies by reducing logistics costs and waste. Farmers can earn hundreds of dollars of additional margin per hectare thanks to the use of precision agriculture technology.'

Given the role played in promoting food security and supply, more support facilities and programmes will be key in boosting the ability of these startups to address post-harvest management, reducing waste and favouring market access for smallholder farmers. Fred Zamble, Co-Founder of investment platform Seekewa, reflects upon the knock-on effect which the lack of funding for startups, in addition to the regulatory fragmentation, has on smallholding farmers, explaining that 'all the different regulations we have to deal with slow [companies] down. To be a **crowdfunding** platform in Côte d'Ivoire, you have to be a bank or a microfinance institution, whereas in countries like Kenya and Nigeria entrepreneurs are facilitated as this policy is not present. When you are a start-up in agriculture, seeking funding is part of the daily struggle [and founders] can't expect to raise money [like in these other bigger economies].'

CLEANTECH CLEANTECH



1 10



ÉNERGIE SOLAIRE | SOLAR ENERGY
Les entreprises qui vendent des produits solaires comme des kits solaires (sur réseau et hors réseau).
Companies selling solar products like solar kits and off-grid solar.

BIOCARBURANTS | BIOFUELS
Entreprises vendant des solutions de biogaz et de bioénergie.
Platform providing biogas and bioenergy solutions.

LA CHAÎNE DU FROID | COLD CHAIN
Entreprises offrant des solutions mobiles pour le stockage frigorifique et pour la gestion de la chaîne du froid.
Companies offering mobile cold storage and cold chain solutions.

L'ÉNERGIE HYDROÉLECTRIQUE | HYDROPOWER
Les entreprises qui génèrent et distribuent l'électricité produite à partir de l'eau.
Companies generating and distributing electricity generated from water.

EAU & ASSAINISSEMENT | WATER & SANITATION
Solutions écologiquement rationnelles fournissant des services de l'eau d'irrigation et d'assainissement.
Ecologically safe solutions providing irrigation water and sanitation services.

IoT & IA | IoT & AI
Des solutions solaires proposant des stratégies de connexion au réseau internet, des dispositifs intelligents et des drones.
Solar solutions providing internet connectivity, smart devices and drones.

LOGICIELS | SOFTWARE
Des plateformes proposant des systèmes de gestion de l'énergie.
Platforms providing energy management solutions.

FABRICATION | MANUFACTURING
Les entreprises qui fabriquent des véhicules ergonomiques.
Company manufacturing ergonomic vehicles.

CONSTRUCTION | CONSTRUCTION
Entreprises qui proposent des logements écologiques.
Companies that provide eco-friendly housing.

ALIMENTS | FOOD
Entreprises offrant des solutions écologiques comme par exemple des sacs alimentaires isolés et des compléments alimentaires.
Companies providing ecological food-related solutions such as insulated food bags and food supplements.

VALORISATION DES DÉCHETS | WASTE TO ENERGY
Les entreprises qui recyclent les déchets et les transforment en énergie.
Companies recycling waste and converting it to energy.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.
* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

TECHNOLOGIES PROPRES CLEANTECH

Au cours de la dernière décennie, les solutions d'énergie durable en Afrique francophone se sont multipliées, en partie parce que la région dispose d'abondantes ressources en énergie renouvelable, notamment le soleil et le vent. Des initiatives dans le domaine des technologies propres ont également vu le jour en ce qui concerne les technologies de **biocarburants**, qui sont extrêmement utiles pour résoudre les problèmes de déchets et d'énergie, deux exemples étant Methania, une entreprise basée en Tunisie, et LONO en Côte d'Ivoire. Les solutions indispensables qui propulsent la croissance de l'industrie sont principalement liées à l'**énergie solaire**. Cela s'étend aux entreprises innovantes au-delà des développeurs de réseaux et inclut aussi des solutions comme l'entreprise Teachmepad, établi au Cameroun, qui propose des solutions solaires domestiques et une connectivité internet alimentée par l'énergie solaire qui sont accessibles dans les zones urbaines et rurales. Le Sénégal, le Mali et le Maroc sont les écosystèmes entrepreneuriaux les plus dynamiques dans la région pour les initiatives dans le domaine du solaire.

En ce qui concerne les développeurs et les distributeurs de panneaux solaires, l'Afrique francophone a connu une forte croissance des capitaux disponibles, de sorte que les fermes solaires à grande échelle sont financées par les gouvernements locaux et les institutions internationales. En dehors des leaders du marché tels que Zola Electric, BBOXX, PEG Africa et Daystar Power, qui ont levé des dizaines ou des centaines

Sustainable energy solutions in francophone Africa have been on the rise over the past decade, partly because the region holds ample renewable energy resources, particularly in sun and wind. Emerging initiatives in the cleantech space have also arisen in regards to biofuel technologies, with companies such as Methania in Tunisia and LONO in Côte d'Ivoire that prove extremely valuable to solve landfill and energy problems. Solar energy solutions are the segment propelling the growth of the industry, and this extends to innovative companies beyond grid developers such as Teachmepad, based in Cameroon, which devises solar home solutions and solar-supplied internet connectivity that are accessible in both urban and rural areas. Senegal, Mali and Morocco are among the most active entrepreneurial ecosystems for solar in the region.

When it comes to solar panel developers and distributors, francophone Africa has witnessed a sharp rise in capital availability with large-scale solar farms being financed across the region by local governments and international institutions. Beyond market leaders who have raised tens or hundreds of millions of dollars in investment such as Zola Electric, BBOXX, PEG Africa, and Daystar Power, new companies have appeared such as Mali's SolarX and Africa GreenTec, Senegal's Oolu and Oniriq, which provides solar home kit that can power various in-home devices such as televisions, phone chargers and home lights. Marième Ba, Country Manager of Oolu explains that solar-powered solutions are key to address the scarce energy access within households,

de millions de dollars d'investissement, de nouvelles entreprises sont également apparues, telles que SolarX et Africa GreenTec au Mali, Oolu au Sénégal et Oniriq qui fournissent des kits solaires pour la maison permettant d'alimenter divers appareils domestiques comme des téléviseurs, des chargeurs de téléphone et des lampes domestiques.

Marième Ba, directrice nationale de l'entreprise Oolu, nous explique que les solutions solaires sont essentielles pour répondre au manque d'accès à l'énergie au sein des ménages, précisant que 'l'impact social est énorme, de plus, les partenariats avec les O.N.G. telles que SOS Villages d'Enfants également aidé les élèves qui résident dans des zones rurales et qui ont besoin d'un accès à l'énergie à des fins éducatives'. Ba fait remarquer qu'au cours des deux dernières années, les gouvernements ont déployé de considérables efforts pour faciliter l'accès aux énergies renouvelables pour les ménages. Au Sénégal par exemple, la récente diminution de la taxe sur les produits d'énergie solaire a permis aux personnes vivant en zone rurale d'accéder à des produits tels que des kits solaires, dont le prix est inférieur aux prix mis en place par le secteur privé. Un autre exemple est celui du Burkina Faso, où le gouvernement a complètement levé les taxes sur les produits d'énergie solaire dans le but de stimuler les importations et d'augmenter l'activité des énergies renouvelables dans la région.

Pour encourager l'utilisation des énergies renouvelables dans les ménages, Fabrice de Gaudemar, cofondateur de Qotto, souligne que la numérisation de tous les processus est bénéfique car elle permet également de réduire les coûts de maintenance après-vente.

adding that 'the social impact is huge, and partnerships with NGOs such as SOS Children's Villages has also helped students living in rural areas who need access to energy for education purposes.'

Ba highlights that in the past two years, there have been great governmental efforts to facilitate access to renewable energy solutions for households. For instance, in Senegal the recent tax reduction for solar-energy products has enabled individuals living in rural areas to access products such as solar kits, for a reduced price compared to the prices implemented by the private sector. In Burkina Faso, the government has completely waived taxes on solar energy products with the aim to stimulate imports and increase renewable energy activity in the region.

To promote the adoption of renewable energy across households, Fabrice de Gaudemar, co-founder of Qotto explains that digitising all processes is beneficial as it also results in reduced costs for after-sales maintenance. Qotto, present in Benin and Burkina Faso, is another company offering solar kit devices through pay-as-you-go schemes and it has provided energy to around 20,000 households including rural regions across sub-Saharan Africa.

Qotto, qui est présent au Bénin et au Burkina Faso, est une autre entreprise qui propose des appareils solaires en kit par le biais de systèmes de paiement à la consommation. En offrant ce service, Qotto a fourni de l'énergie à environ 20,000 ménages, y compris dans les régions rurales d'Afrique subsaharienne. Dans une perspective business-to-business (B2B), l'intérêt et la demande de panneaux solaires ont augmenté au cours des cinq dernières années, essentiellement parce que les entreprises ont commencé à considérer ces produits comme une alternative avantageuse par rapport à des solutions comme les générateurs diesel.

En revanche, Jasper Graf, le PDG de Daystar Power Group, souligne qu'une principale difficulté subsiste. 'Le montant des crédits que les entreprises locales peuvent obtenir en Afrique de l'Ouest est limité et donc les entreprises préfèrent dépenser ce capital pour se développer et faire croître leur entreprise, plutôt que de l'utiliser pour quelque chose qui leur permettrait d'économiser de l'argent au cours des 10 à 15 prochaines années'. À ce propos, 'dans un environnement où le capital financier est cher et rare, la mise en place de panneaux solaires est perçue comme un investissement à trop long terme.' Pour inciter à l'adoption de ces produits, les fournisseurs de panneaux solaires, tels que Daystar Power, répondent aux besoins financiers en proposant des solutions de crédit aux entreprises.

Si l'on considère les défis du point de vue des fournisseurs, des complications apparaissent lors de la recherche de talents spécialisés dans un marché relativement limité et hautement compétitif, ainsi qu'en ce qui concerne les réglementations et les droits d'importation. Principalement, von Herdenberg explique que 'très peu d'informations sont codifiées' ce qui donne lieu à une incertitude sur le marché.

From a business-to-business perspective, there has also been an increasing interest in, and demand for solar panels throughout the last half-decade, especially because businesses are seeing PV as a valid alternative to cumbersome and costly diesel generators. Yet, Daystar Power Group's CEO Jasper Graf von Herdenberg highlights that a key difficulty remains in that 'the loan amount local businesses can get in West Africa is limited and companies would much rather spend capital on increasing their production lines to expand and to grow, rather than investing in cost-reduction strategies that would save them money over the next ten to fifteen years' and, as such 'implementing solar panels is often seen as too much of a long term investment, in an environment where capital is expensive and scarce.' Solar panel suppliers such as Daystar Power address immediate financial needs by providing credit solutions to business.

When looking at challenges from a supplier's standpoint, complications arise when scouting for specialised talents in relatively limited and highly competitive pools, and with regards to regulations and import duties. 'Very little information is codified' and this creates market uncertainty, explains von Herdenberg.



La croissance du secteur peut également conduire à de nouvelles démarches qui peuvent améliorer l'accessibilité pour les entreprises dans ce domaine. Par exemple, les entreprises impliquées dans le secteur de l'énergie solaire en Afrique francophone pourraient bénéficier de la création des associations et structures syndicales présents dans d'autres régions, comme la 'Renewable Energy Association of Nigeria (REAN)', qui fonctionne comme un organisme commercial et facilite l'entrée et l'expansion du marché pour les nouvelles entreprises et celles qui sont déjà établies. Plus précisément, la principale mission du REAN est de promouvoir la croissance de l'industrie des énergies renouvelables en créant un réseau pour les différentes parties impliquées dans l'orientation de la défense des intérêts et à l'élaboration des politiques. Cela est bénéfique pour les entreprises car ça 'permet d'obtenir des clarifications sur des questions bien plus rapidement et à un coût inférieur. Autrement, les sommes d'argent dépensées en conseils juridiques pour s'assurer que nous sommes conformes aux réglementations pour les nouveaux marchés comme pour les marchés établis sont énormes', conclut Herdenberg.

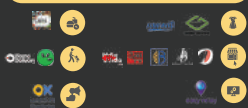
As the industry matures, there are several routes that could improve accessibility and solar energy players across francophone Africa could benefit from the creation of **industry bodies and syndicates** that are present across other regions, such as the Renewable Energy Association of Nigeria (REAN), which functions as a trade body and facilitates market entry and expansion for new and existing companies. More specifically, the mission of the REAN is to promote the growth of the renewable energy industry by creating a network for the different stakeholders involved in guiding advocacy and policy developments. This is beneficial to businesses as they 'allow companies to get clarity on issues at a much faster rate, and at a lower cost because the information gets shared quickly. Otherwise, the amount of money spent on legal advice for new as well as established markets to make sure companies are compliant with regulations is mindblowing', Herdenberg concludes.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE E-COMMERCE

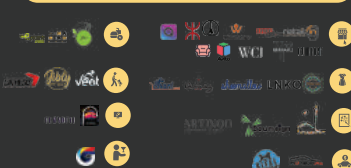
PANAFRICAIN



ALGÉRIE



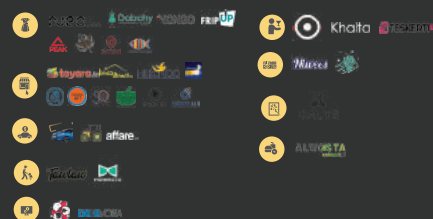
MAROC



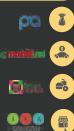
NIGER



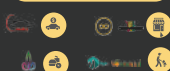
TUNISIE



MALI



GUINÉE



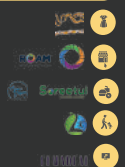
BURKINA FASO



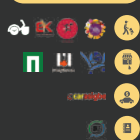
CÔTE D'IVOIRE



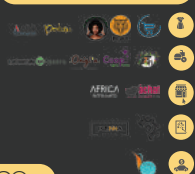
SÉNÉGAL



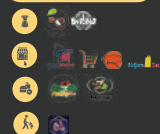
TOGO



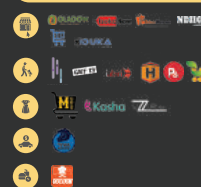
BENIN



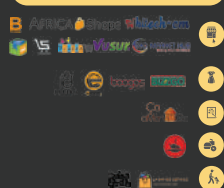
TCHAD



RWANDA



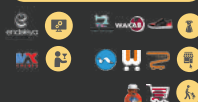
CAMEROUN



CONGO



RDC



MADAGASCAR



MODE & BEAUTÉ | FASHION & BEAUTY

Des plateformes qui vendent des vêtements et des accessoires ainsi que des produits d'hygiène.
Platforms that sell clothes, and accessories as well as hygiene products.

ART & DECORS | ART & DECOR

Des plateformes qui vendent des œuvres d'art, et des objets de décoration.
Platforms selling photography, art pieces, souvenirs and decor.

MARCHÉ | MARKETPLACE

Plateformes de vente de meubles pour la maison et d'électroménager.
Platforms selling furniture, electronics & household items.

MARCHÉ DES VÉHICULES | VEHICLE MARKETPLACE

Plateformes de vente et de publicité pour de voitures et de tracteurs neufs et d'occasion.
Platforms selling and advertising new and used cars as well as tractors.

MARCHÉ ALIMENTAIRE | FOOD MARKETPLACE

Entreprises qui proposent la restauration rapide, des repas sains et des produits agricoles.
Platform selling fast food, healthy meals and agricultural produce.

CLASSIFICATION ET IMPRESSION | CLASSIFIEDS

Plateformes pour les petites annonces et sites évènements d'impression.
Platforms for classified ads and printing services.

LOGISTIQUE | LOGISTICS

Plateformes de livraison de produits alimentaires et de marchandises.
Platforms delivering food, groceries and goods.

LOGICIEL | SOFTWARE

Entreprises qui fournissent des logiciels et des solutions pour la gestion de données.
Platforms providing software and data solutions.

ANNUAIRE | DIRECTORY

Des guides d'entreprises en ligne et aussi des guides villes.
Online business directories and city guides.

ÉVÉNEMENTS | EVENTS

Les services de billetterie en ligne pour la réservation d'événements.
Online event ticketing and booking platform.

FIDÉLISATION | LOYALTY

Des plateformes offrant des programmes de fidélité, des rabais et des bons.
Platforms offering loyalty rewards, discounts and vouchers.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.
* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE E-COMMERCE

Actuellement, le secteur du commerce électronique (e-commerce) reçoit beaucoup d'attention à travers toute l'Afrique francophone, dû au fait, parmi d'autres, que les mesures de distanciation sociale mises en vigueur face à la pandémie de COVID-19 ont réduit les options d'achat au bénéfice des plateformes en ligne. Plusieurs entreprises mondiales, dont Uber, Glovo et Bolt, sont présentes dans la région francophone, en particulier dans le secteur de l'alimentation et des produits d'épicerie, faisant de ce fait concurrence à des acteurs locaux tels que Jumia Food. En examinant les entreprises d'e-commerce au niveau local, Afrikrea est l'une des rares entreprises d'e-commerce qui se concentre sur l'exportation de produits locaux tels que les textiles, les produits alimentaires et les accessoires de l'Afrique francophone vers les États-Unis et l'Europe. Moulaye Taboure, cofondateur et PDG de Afrikrea, explique que 'quand on regarde à l'étranger, la demande pour ces produits est plus forte car ils sont moins accessibles, en outre le pouvoir d'achat des consommateurs est généralement plus élevé et les gens sont prêts à dépenser beaucoup plus pour des besoins non essentiels.' Afrikrea vise à promouvoir l'artisanat local afin de vendre des produits non seulement au sein du réseau local mais aussi à l'échelle internationale.

The e-commerce sector is receiving substantial attention across francophone Africa, especially as the social distancing measures implemented to address the COVID-19 pandemic restricted purchasing options to predominantly online platforms. Several global brands including Uber, Glovo, and Bolt have been active in the Francophone region, particularly in the food and groceries space, competing with local players such as Jumia Food. At the local level, Afrikrea is one of the few local e-commerce companies focusing on exporting local goods such as textiles, food products, and accessories from francophone Africa to the United States and Europe. Afrikrea aims to support local craftsmanship to not only sell goods within the local network but also internationally. Moulaye Taboure, Co-Founder and CEO of Afrikrea, explains that, 'when looking abroad, there is a higher demand for these products as they are harder to find, consumer spending power is generally higher, and people are willing to spend much more on non-essential needs.'

Malgré le fait que la région manque toujours des entreprises en phase de croissance, une tendance très encourageante est le progrès de plusieurs entreprises de gestion de la chaîne logistique de l'Afrique de l'Est, comme Twiga Foods, Sendy et Sokowatch. Celles-ci développent à partir du Kenya et utilisent la Côte d'Ivoire comme point de référence et comme rampe de lancement pour se développer dans les pays de la région francophone. Cela offre aux plateformes de e-commerce une occasion unique pour collaborer, pour fusionner et d'attirer les investissements étrangers. Comme le fait remarquer Rites Massamba, Directeur de l'expansion de Sokowatch, 'la demande du marché est la même pour les pays anglophones et francophones. Ce qui fait la différence, c'est la façon dont la solution est adressée en fonction de l'environnement culturel et le comportement de consommation différent. Il faut d'abord comprendre la culture et ensuite on peut adresser la meilleure solution [pour les clients].' De plus, Rites explique que les adaptations stratégiques que les entreprises qui se développent à l'échelle interrégionale doivent mettre en œuvre ne concernent pas seulement les modèles commerciaux, qui doivent tenir compte des différences de taille de la population, de la langue et même des divergences en matière d'utilisation et d'accès à l'argent mobile, mais que des adaptations doivent également être apportées au niveau de la structure organisationnelle.

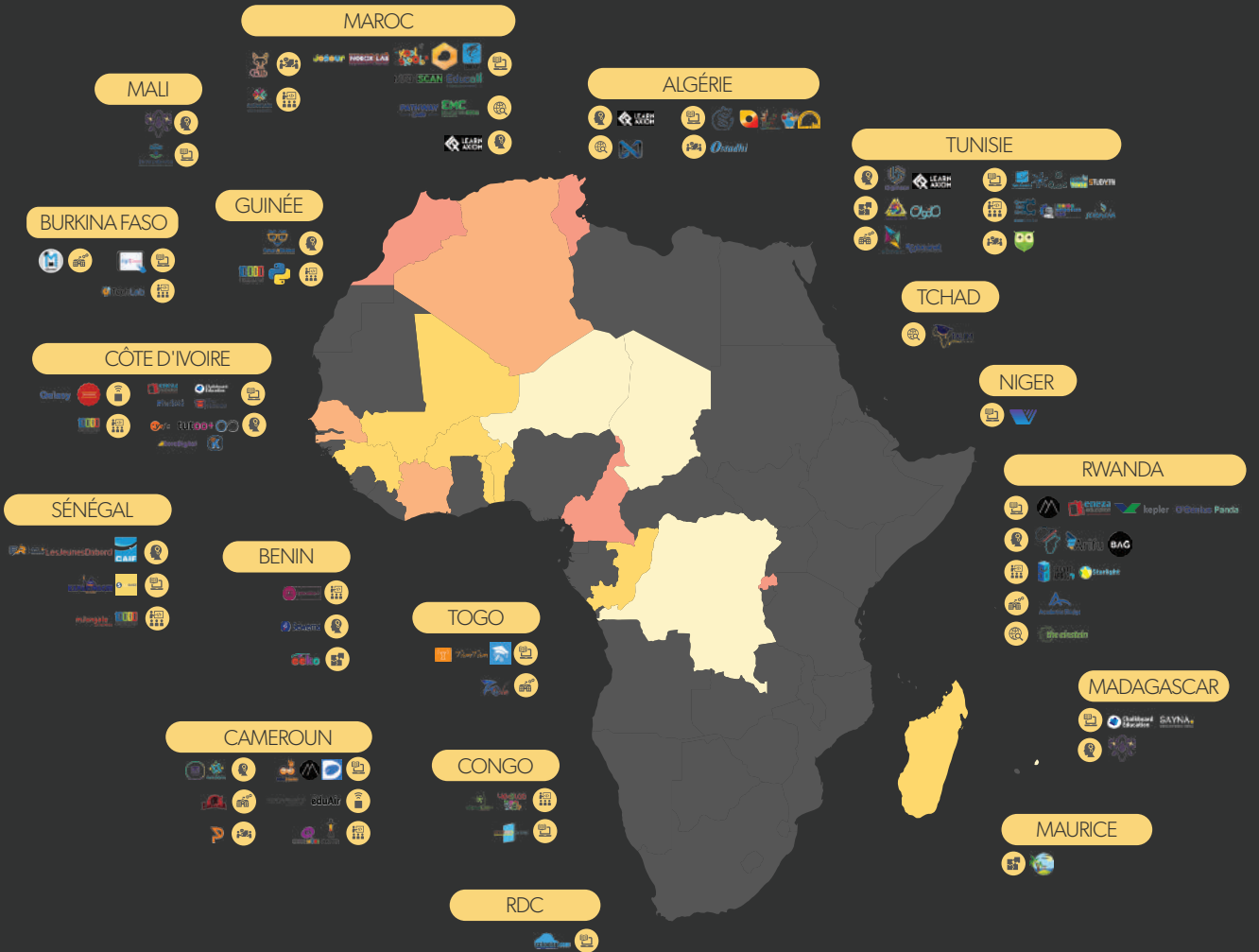
Although there haven't been many growth-stage deals in the region, a budding trend is seeing successful East African supply chain management startups such as Twiga Foods, Sendy, and Sokowatch expanding from Kenya to the region, often using Côte d'Ivoire as an anchor and launchpad to expand across neighbouring countries. This represents a unique opportunity for e-commerce platforms to collaborate, merge, and attract foreign investment. As the Expansion Manager of Sokowatch, Rites Massamba, puts it, 'market demand is the same between the anglophone and francophone countries. What makes the difference is how companies develop the solution based on the different cultural and behavioural environment. First you have to understand the culture and then you can build the best product-for [your customers].' Rites explains that the strategic adjustments companies that expand cross-regionally need to implement do not only affect business models, which need to accommodate differences in population sizes, language, and even discrepancies in regards to the use and access to mobile money, but adaptations also need to be made at the organisational structure level.

L'ÉDUCATION EDUCATION

PANAFRICAIN



1 10



APPRENTISSAGE EN LIGNE | E-LEARNING

Des plateformes qui facilitent l'apprentissage numérique.
Platforms that facilitate digital learning.

STEM | STEM

Des programmes et des plateformes dans le domaine des STEM, codage et robotique.
Programmes and platforms for STEM, coding, and robotics.

GESTION D'ÉCOLE | SCHOOL MANAGEMENT

Des logiciels et des solutions qui augmentent l'efficacité des tâches administratives et facilitent la gestion scolaires.
Platforms and solutions that increase administrative efficiency and facilitate management of schools.

L'APPRENTISSAGE PRÉCOCE | EARLY LEARNING

Solutions numériques, jeux et jouets qui facilitent le développement de la petite enfance.
Digital solutions as well as games and toys that facilitate early childhood development.

LE TUTORAT | TUTORING

Plateformes qui connectent les étudiants avec les tuteurs, soit en ligne ou en personne.
Platforms that connects students to tutors, online or in person.

DÉVELOPPEMENT DE COMPÉTENCE | UPSKILLING

Plateformes qui connectent les utilisateurs à des programmes de développement des compétences et de formation professionnelle.
Platforms that connect users to skill development and training programmes.

RÉPERTOIRE ÉDUCATIF | EDUCATIONAL DIRECTORY

Plateformes qui connectent les étudiants aux catalogues de classe, aux répertoires et aux bourses scolaires.
Platforms that connect students to class catalogues, school directories and bursaries.

APPAREILS ÉDUCATIFS | EDUCATIONAL DEVICES

Des solutions et du logiciel qui connectent les étudiants à du contenu éducatif en ligne et hors ligne.
Solutions and hardware that connect students to online and offline educational content, or products that facilitate learning.

* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.

L'ÉDUCATION EDUCATION

Une éducation de qualité est souvent considérée comme l'un des principaux piliers du progrès humain et son rôle est crucial pour le développement d'idées innovantes qui contribuent au développement de la société. Lise Birikundavyi, Responsable des investissements à la Fondation TRECC, explique que dans des pays tels que la Côte d'Ivoire, 'l'environnement éducatif ne permet pas toujours un apprentissage optimal, particulièrement dans les zones rurales, où il n'est pas rare de voir un enseignant pour cinquante enfants ou plus, ce qui complique le suivi individuel.' Pourtant, il existe souvent une forte réticence au changement et à l'utilisation de nouvelles solutions technologiques où 'il faut tenir compte du fait que les individus sont habitués aux modèles traditionnels et qu'avant de changer de méthodologie ou d'outils d'apprentissage, les parents ont besoin d'indications fortes que ces nouvelles méthodes seront efficaces' constate Birikundavyi. Lamine Barro, le fondateur d'Etudesk, une plateforme d'apprentissage en ligne, indique que 'la pandémie a créé une forte pression sur le système éducatif, de sorte que les acteurs traditionnels ont dû s'adapter aux circonstances et intégrer des solutions numériques dans leurs activités scolaires quotidiennes.'

Barro ajoute que l'innovation numérique dans le secteur de l'éducation ne devrait pas être perçue comme une menace pour le personnel éducatif mais ainsi devrait être perçue comme une opportunité pour les enseignants, puisque cela permet d'intégrer des contenus de formation en ligne et aussi d'améliorer l'expérience d'apprentissage des étudiants.

High quality education is often considered one of the main pillars of human progress and it plays a crucial role in fostering innovative ideas that contribute to the growth and development of society. 'In countries like Côte d'Ivoire, the education environment often does not allow for optimal learning outcomes, especially in rural areas where it is not uncommon to see one teacher for fifty pupils or more and which makes it challenging to follow the progress of every children', explains Lise Birikundavyi, Investment Manager at the TRECC Foundation. Yet, there is a strong reluctance to adapt existing practices to novel technological solutions, 'as people stick to the traditional models they are familiar with and, when proposing new approaches, parents want to be provided with evidence or strong indicators that these new approaches will be efficient', says Birikundavyi. Nonetheless, e-learning platform Etudesk's founder Lamine Barro explains that 'the pandemic has created a lot of pressure on the educational system, such that traditional players across the board have had to adapt to the circumstances and insert technologies in their daily schooling activities.'

Barro continues that digital innovation in the education sector, such as learning management systems (LMS), provides a technological platform allowing educators to incorporate training content online, and should be perceived as an opportunity to empower teachers and improve the students' learning experience rather than a threat to the education workforce.

Ils permettent de combler le déficit de compétences en offrant aux organisations des solutions pour dispenser des formations de haute qualité et améliorer les compétences de leurs employés.

Le nombre de start-ups visant à fournir un accès au matériel lié aux programmes scolaires par le biais des SMS a augmenté de façon notable. Par exemple, Eneza Education, active au Ghana, en Côte d'Ivoire et au Kenya, est l'une des plateformes les plus reconnues sur le continent. Avec plus de 10,2 millions d'utilisateurs qui reçoivent un **soutien scolaire virtuel par SMS ou par Internet**, la plateforme vise à faciliter l'accès au matériel scolaire pour les enfants qui ne disposent pas d'un accès illimité à Internet. En outre, Chalkboard Education, spécialement développé pour les ONG, permet aux utilisateurs de pratiquer leurs compétences via l'application mobile sans avoir besoin de la connectivité internet.

WomanCode, basé au Congo, est une entreprise qui cherche également à combler les fossés éducatifs en facilitant l'accès aux cours dans la domaine des STIM en ligne ou en mettant à disposition des répertoires éducatifs qui permettent aux étudiants de retrouver les informations relatives à l'école. Toutefois, pour rendre le contenu accessible dans des pays comme la République démocratique du Congo, où la pénétration de l'internet est faible, les jeunes entreprises de l'edtech doivent s'adapter à l'infrastructure TIC actuelle, et rendent donc le contenu accessible via des fonctions téléphoniques de base comme les SMS et l'USSD. De plus, Birikundavyi explique que 'le matériel scolaire est souvent échangé par les applications de messagerie et par le biais de Whatsapp, et cette particularité est essentielle pour que les étudiants qui

So far, LMS has resulted in an increased engagement rate compared to developments such as Massive Open Online Courses (MOOCs), and is successfully tackling the skill gap by offering solutions for organisations to deliver high quality training and upskill their employees.

There have been an increasing number of start-ups aiming to provide access to **curriculum related content through SMS**. One such example is Eneza Education, which is active in Ghana, Cote d'Ivoire, and Kenya and is one of the most renowned platforms on the continent, with more than 10 million users receiving tailored virtual tutoring via SMS or web. Eneza Education aims to increase accessibility to learning material for children who do not have unlimited internet access. Another mobile-first startup, Chalkboard Education, specifically tailors content to NGOs and allows users to train and practice their skills via their mobile application without internet connectivity required.

Other organisations such as WomanCode in Congo and Kinshasa Digital in DRC also aim to address the present educational gaps by fostering accessibility to online STEM courses or developing educational directories that allow students to connect with school-related information. Yet, with a low internet penetration in countries like the Democratic Republic of the Congo, edtech start-ups have adapted to the existing ICT infrastructure, making content accessible via basic phone features such as SMS and USSD, and Birikundavyi explains that 'learning material is often exchanged through messaging applications or Whatsapp, and this aspect is key in ensuring that students who don't have access to the right types of phone or technology can also benefit from distance learning and online teaching'

n'ont pas accès aux appareils téléphoniques adéquats à la technologie adéquate puissent également bénéficier de l'enseignement à distance et en ligne.'

A l'avenir, Il peut être avantageux de développer de nouvelles stratégies pour mesurer l'efficacité des pratiques pédagogiques car cela peut stimuler de nouvelles innovations dans le domaine de l'edtech. Il est également nécessaire que ces méthodes d'évaluation correspondent à l'évolution rapide des technologies. Plus particulièrement, Birikundavyi met en évidence le point suivant: 'étant donné que les technologies évoluent à un rythme beaucoup plus rapide que le temps requis pour effectuer une évaluation de l'efficacité éducative, les méthodes de recherche pour l'évaluation des pratiques pédagogiques doivent être révisées.' Il est aussi important de noter que généralement, dans les régions d'Afrique francophone, il y a un manque de données. Les développements dans le domaine de l'e-learning sont encore relativement récents, ce qui pose souvent des difficultés pour investir dans l'éducation car 'il s'agit d'un domaine qui se trouve à l'intersection entre le secteur privé et le bien public. Il ne s'agit donc pas seulement d'une question de chiffres commerciaux, mais il faut de véritables analyses et des preuves scientifiques quant aux résultats éducatifs afin de prendre des décisions judicieuses' conclut Birikundavyi.

Going forward, advancements in the methods to measure educational outcomes may be effective to further induce edtech innovations and it is necessary that assessment tools reflect rapidly evolving technologies, and Birikundavyi points out that 'research methods for assessing educational practices have to be re-considered as technologies move at a faster rate than the time you need to carry out a full evaluation of the results'. There is a lack of long-term data for francophone African regions as advancements in the e-learning space are relatively nascent, which often still act as a counterweight and makes investing in the education space difficult as 'this is a sector at the intersection between private and public realms, which requires ample examinations and scientific evidence of the outcomes and increased learning is needed for decisions to be made. It is not just a matter of business numbers', Birikundavyi concludes.

FINTECH FINTECH

PANAFRICAIN



MAROC



ALGÉRIE



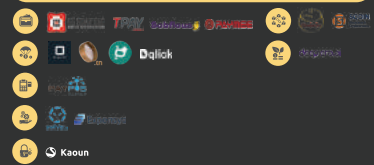
NIGER



GUINÉE



TUNISIE



MAURITANIA



BURKINA FASO



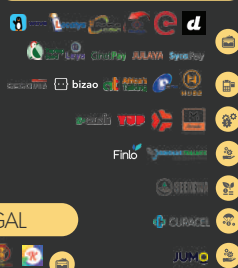
MALI



RWANDA



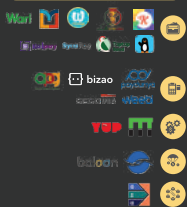
CÔTE D'IVOIRE



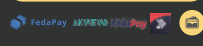
SEYCHELLES



SÉNÉGAL



BENIN



R.D. CONGO



TOGO



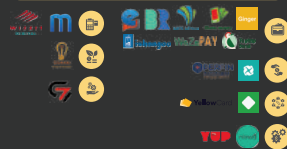
CONGO



MAURICE



CAMEROUN



GABON



PAIEMENTS | PAYMENTS

Plateformes et portefeuille électronique qui permettent aux utilisateurs d'effectuer des paiements, et des services d'envoi de fonds numériques. Platforms and e-wallets that allow users to perform digital payments, transfers, and remittances.

GESTION DES FINANCES | FINANCE MANAGEMENT

Applications et autres solutions pour les services financiers qui comprennent des comptes d'épargne et de la budgétisation. Apps and other solutions for banking services, including savings and budgeting services.

PASSERELLE DE PAIEMENT | PAYMENT GATEWAY

Plateformes qui offrent des passerelles de paiement, des points de vente (POV) et des services pour commerçants. Platforms that offer payment gateways, point of sale (POS), and merchant services.

ASSURANCE | INSURANCE

Plateformes qui offrent des services d'assurance et des sites de comparaison des prix des assurances. Platforms that offer insurance services and insurance price comparison websites.

PRÊTS ET CRÉDIT | LOANS & CREDIT

Plateformes qui connectent les particuliers et les entreprises aux logiciels, aux prêts, au crédit, à la notation de crédit et au fonds de roulement. Platforms that connect individuals and companies to software, loans, credit, credit scoring, and working capital.

LOGICIEL ET CONSEIL | SOFTWARE & CONSULTING

Plateformes offrant des services commerciaux aux entreprises, comme par exemple des conseils en actuariat et des logiciels financiers. Platforms that offer business services, such as payroll and actuarial consulting as well as financial softwares.

BLOCKCHAIN & CRYPTO | BLOCKCHAIN & CRYPTO

Plateformes qui offrent des services de blockchain, de crypto-monnaie et de l'échange de devises. Platforms that offer blockchain, crypto currency, and currency exchange services.

IDENTITÉ | IDENTITY

Plateformes qui offrent des logiciels d'identification et d'authentification dans le secteur des services financiers. Platforms that offer identification and authentication softwares in the financial service industry.

INVESTISSEMENT | INVESTMENT

Des plateformes qui connectent les particuliers aux outils de financement participatif et d'investissement. Platforms that connect individuals to crowdfunding and investment tools.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.

* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

TECHNOLOGIE FINANCIÈRE FINTECH

Les services financiers déterminent la dimension monétaire de la vie, et la circulation de l'argent et des devises a constitué un des principaux catalyseurs de la croissance économique en Afrique. De plus, les paiements mobiles, aussi connus comme mobile money, progressent de manière constante en Afrique de l'Ouest, avec la présence de sociétés de télécommunications telles qu'Orange, MTN, T-Cell, Airtel, Onatel et Africell. En 2019, la GSMA a fait état d'une distribution de 35 % des comptes d'argent mobile enregistrés dans les pays d'Afrique de l'Ouest, soit un peu moins que leurs homologues d'Afrique de l'Est, qui dépassent tout juste les 50 %. Dans la région de l'Afrique francophone, on compte plus de 150 entreprises de technologie financière (fintech) qui fournissent une couverture essentielle en prestations financières numériques (PSN). Ces entités proposent différents types de produits financiers, qui comprennent l'assurance numérique, les paiements mobiles, les services bancaires, les transferts internationaux et les infrastructures financières.

L'assurance

La numérisation du secteur de l'assurance en Afrique francophone est progressive, et les jeunes entreprises doivent souvent tenir compte des préoccupations liées à la numérisation ainsi que des différents points de vue culturels sur l'assurance. Baloon Africa est un courtier en assurance numérique présent en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Cameroun et au Gabon, qui vise à simplifier l'émission d'assurance, la couverture et le traitement des sinistres. Baloon se concentre sur l'Afrique centrale et de l'Ouest car la réglementation de l'assurance est unitaire et suit un système en commun, ce qui permet de faciliter l'expansion.

Financial services regulate the monetary aspect of life, and the movement of money and currency has been a key driver of economic growth in Africa. Mobile money penetration is steadily rising in francophone West Africa with the presence of telecommunication companies (telecoms) such as Orange, MTN, T-Cell, Airtel, Onatel and Africell. In 2019, the GSMA reported a 35% distribution of registered mobile money accounts in West African countries, falling short of their East African counterparts at just over 50%. There are more than 150 fintech companies in the Francophone Africa region that provide critical digital financial services (DFS) coverage. These entities offer a myriad of financial products, including digital insurance, mobile money payments, banking, international transfers and financial infrastructure.

Insurance

The digitisation of insurance in francophone Africa has been slow, and startups often have to consider the concerns in regards to digitisation as well as the different cultural views towards insurance. Baloon Africa is a digital insurance broker that aims to simplify insurance issuance, coverage and claim processing in Côte d'Ivoire, Senegal, Cameroon, and Gabon; focusing on Central and West Africa as insurance regulation is unitary and follows a shared system, which provides some leverage in ease of expansion. In francophone Africa, the main insurance customer archetype is the middle class population, though as Benoit Seaux, Co-Founder and COO at Baloon Africa puts it, 'the middle class often doesn't have enough money to be able to afford annual subscriptions, which remain to be the only subscription format allowed by regulation'.

Benoit Seaux, Cofondateur de Baloon Africa indique qu'en Afrique francophone, la classe moyenne est le principal type de client des assurances, mais il explique également que 'la classe moyenne n'a pas forcément les moyens de souscrire un abonnement annuel, qui reste le seul format d'abonnement autorisé par la réglementation.' Seaux ajoute que 'l'approche ne convient pas toujours à tous les types de client. Il y a des pays où les clients optent pour des contrats annuels lorsqu'ils ont les fonds nécessaires. Ces clients préféreraient attendre d'avoir assez de budget pour couvrir la totalité du coût annuel, plutôt que d'avoir un abonnement trimestriel ou semestriel.' Les compagnies d'assurance doivent donc s'adapter et trouver des approches de tarification différentes pour répondre à ces besoins. En outre, Seaux souligne que même si l'existence de services de paiements mobile dans la région a amélioré la visibilité, cela n'a pas encore beaucoup stimulé le souscriptions aux assurances.

Les paiements

Au niveau des moyens de paiement, Regis Bamba, cofondateur de l'entreprise ivoirienne Djamo, fait remarquer que l'expérience des utilisateurs en matière de paiement est aujourd'hui inadéquate, du fait que les clients doivent se rendre physiquement dans une banque pour accéder aux services de paiement. Cependant, une tendance motivante s'identifie avec la forte pénétration de l'internet et la réduction du coût des smartphones, ce qui incite les entreprises axées sur le numérique telles que Djamo à saisir l'occasion en proposant des services de paiement virtuel et une carte bancaire physique. Ce service semble adapté aux personnes âgées de vingt-cinq ans en moyenne, qui maîtrisent les paiements numériques, qui disposent déjà d'un compte et utilisent des produits comme Djamo pour améliorer leur expérience des paiements en ligne.

Seaux explains that 'the approach is never a one size fits all. There are countries where customers opt for annual contracts only when they have the money as they would otherwise wait to have enough money to cover all the annual costs, rather than get a short quarterly subscription.' As such, insurance companies have had to adapt and find different pricing models to these behaviours. Seaux continues that, while the existence of mobile money in the region has boosted transparency, it has not yet really driven insurance uptake.

Payments

When it comes to payments, Regis Bamba, Co-Founder and CTO of Ivorian startup Djamo explains that the user experience related to payment practices is obsolete, in that customers have to physically go to a bank to access payment services. However, a motivating trend is seen with high internet penetration and declining smartphone costs, and digital-first companies like Djamo are seizing the opportunity by providing digital payment services and a physical bank card. With their users being at an average age of 25 years, that already have existing bank accounts, this service appears to be ideally suited for millennials that are proficient in digital payments and use products like Djamo for a better online payments experience. Bamba adds that there is no shortage of payment methods, but we see a gap in the payment acceptance solutions. Serge Boupa, Co-Founder of Cameroon's Diool says that "the goal is to make sure that every merchant can accept the digital payment method as this is where the challenge in Africa is today - having the merchant next door being able to accept any payment method".

Bamba ajoute que ce n'est pas un problème de manque de moyens, mais une lacune dans les solutions pour l'acceptation des paiements. Serge Boupa, cofondateur de la fintech camerounaise Diool, explique que 'l'objectif [de son entreprise] est de garantir que chaque commerçant puisse accepter le mode de paiement numérique, car la difficulté actuelle en Afrique est de faire en sorte que le commerçant du quartier puisse accepter n'importe quel mode de paiement.'

En outre, effectuer et recevoir des paiements internationaux est un énorme défi en Afrique francophone, puisque **les méthodes de paiement locales ne sont pas acceptées** au niveau international. Keecash, une start-up d'argent mobile active au Gabon, RDC, Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Cameroun, Niger, Sénégal, Togo, Tchad, et Guinée, cherche à résoudre ce problème en introduisant une carte virtuelle qui permet les transferts directs et les paiements de produits par le biais de paiements mobile. Hol Mayissa, cofondateur et PDG de Keecash, explique le récent succès de la startup par la hausse du taux de pénétration de l'internet et l'augmentation de la population qui souhaite payer à l'international. Les utilisateurs de Keecash sont également une population jeune qui cherche à utiliser et à acheter des produits en ligne, ainsi qu'à suivre des cours en ligne, ou encore à accéder à des activités de loisirs comme Netflix ou les paris sportifs. Mayissa explique que Keecash se concentre initialement sur l'Afrique francophone car il estime que les entreprises proposant des méthodes de paiement internationales sont moins nombreuses, ce qui crée un marché qui devrait être développé.

Furthermore, making and receiving international payments is a huge challenge in francophone Africa as **local payment methods are not accepted internationally**. Keecash, a mobile money startup active in Gabon, DRC, Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Cameroon, Niger, Senegal, Togo, Chad, et Guinea, is tackling this issue by providing a virtual card that allows direct transfers and payments for products through mobile money. Hol Mayissa, the Co-Founder and CEO of Keecash partly attributes the startup's recent success to increased internet penetration and a growing population that is willing to pay internationally. Keecash's users are also a young population looking to use and buy products online, carry out online courses, or participate in trading and sport betting. Mayissa explains that Keecash's initial focus is on francophone Africa as he sees less saturation of international payments players, thereby creating a market worth solving for.

La mise en place de business models idéaux en Afrique francophone est un défi, mais il y a un grand potentiel en raison du stade encore précoce de ce marché. Mathias Léopoldie, PDG de Julaya, une entreprise de paiements pour les marchands et TPME basée à Abidjan, remarque que le stade de la numérisation est encore si précoce que 'même la plupart des grandes entreprises ne sont toujours pas parvenues à numériser leur département financier, et beaucoup d'entre elles continuent à effectuer des virements bancaires par papier.' Les réglementations en vigueur constituent un obstacle supplémentaire, qui affecte particulièrement les fintechs axées sur les marchands informels. Notamment, les commerçants du secteur informel ne disposent d'aucune documentation ni d'aucun enregistrement officiel. Ils sont donc considérés par les régulateurs comme des consommateurs et sollicitent une réglementation dont le coût de la licence est élevé.

La question de la **réglementation** est également un obstacle à l'échelle régionale, car, comme expliqué par Boupa, 'il existe des zones monétaires uniques, mais chaque pays a des autorités monétaires indépendantes, de sorte qu'il reste difficile [de naviguer dans la bureaucratie en question].' Comme c'est le cas sur le reste du continent, **l'instabilité monétaire** représente également un grand obstacle en Afrique francophone. Mayissa, de Keecash, précise que l'expansion dans des pays comme la République démocratique du Congo, où il existe deux devises différentes, le franc congolais et le dollar, implique que Keecash ajoute plusieurs types de devises à l'infrastructure API de son portefeuille électronique afin de permettre à ses clients d'effectuer des conversions et d'échanger des devises en temps réel.

Finding ideal unit economics in francophone Africa is a challenge but the opportunity is vast because of the early stage of its market. Mathias Léopoldie, the CEO at Julaya, a startup providing merchants and MSMEs with payment infrastructure and based in Abidjan, highlights that the state of digitalisation is still so nascent that 'even most large companies have not digitised their finance departments, and many are still doing wire transfer paper orders'. The current regulations in place are an additional challenge, which particularly affects fintech's targeting informal merchants as these lack any formal documentation and registration, thereby being considered by regulators as consumers and inviting regulation, which is expensive to license.

Regulation is also a hurdle on a regional scale as 'there are single monetary blocks, but each country has independent monetary authorities so [navigating the attached bureaucracy] remains difficult', Boupa notes. **Currency instability** also represents a considerable challenge in francophone Africa. Mayissa, from Keecash, explains that expanding to countries such as the Democratic Republic of Congo, where two different currencies, the Franc congolais and the dollar exist, requires Keecash to add currency layers to the API infrastructure for their e-wallet in order to provide conversions and real time currency exchange.

Selon Léopoldie, il y a une **'économie des API'** qui commence à prendre forme, surtout avec la collaboration entre les fintechs qui créent des opportunités d'infrastructures partagées. Le manque d'infrastructure nécessaire au commerce, associé aux obstacles réglementaires offre aux entreprises B2B, spécialisées dans la mise en place d'une infrastructure de paiement, la possibilité d'aider les jeunes entreprises de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement à mettre en place l'infrastructure de paiement nécessaire pour prospérer. À cet égard, les banques commencent à établir des engagements réglementaires avec les fintechs qui proposent des paiements B2B, car ceux-ci leur permettent d'ouvrir des comptes de transaction courantes avec moins de diligence raisonnable. Finalement, bien que les paiements mobiles aient commencé à se développer plus tard en Afrique francophone qu'en Afrique de l'Est, Boupa note qu'ils sont en cours de progression en raison de leur coût relativement bas et de leur facilité d'utilisation pour effectuer les dépenses quotidiennes.

Les activités liées à la technologie financière ont des perspectives prometteuses en Afrique francophone et il existe également des possibilités d'intégration avec des autres secteurs, notamment le commerce en ligne, les entreprises qui appliquent des tarifs d'abonnement ou encore, avec les commerçants qui veulent renforcer leur numérisation; il est également possible d'encourager une culture de l'assurance.

According to Léopoldie, an 'API economy' is starting to emerge, especially as fintechs collaborate and create opportunities for shared infrastructure. The lack of underlying infrastructure for commerce, coupled with regulatory hindrances, creates an opportunity for B2B payment infrastructure companies to assist logistics and supply chain startups in laying down the necessary payment infrastructure such as payment rails. In this regard, banks are entering into regulatory sandbox engagements with B2B payment fintechs, as they allow them to open transaction accounts with less due diligence. Finally, although mobile payments in francophone Africa started later than in East Africa, Boupa notes that they are slowly picking up because of their relatively low costs and the ease of use to pay for daily expenses.

There is a positive horizon for financial technology activities within francophone Africa and there is also the opportunity for further integration with other sectors including e-commerce, subscription based businesses, as well as the need to digitise the majority of merchants who still transact physically. There is also space to build public awareness and foster a culture of insurance, as well as build commission based models that form the larger portion of commerce culture in francophone Africa.

LA GESTION DES DÉCHETS WASTE MANAGEMENT

PANAFRICAIN



RECYCLAGE | RECYCLING

Les entreprises qui proposent de recycler des matériaux à des fins de réalisations.
Companies that offer to collect and recycle materials for reusable purposes.

LES DÉCHETS MÉNAGERS | HOUSEHOLD WASTE

Solutions pour réduire et gérer les déchets ménagers.
Solutions to reduce and manage household wastes.

LES DÉCHETS ÉLECTRONIQUES | E-WASTE

Les entreprises qui sont spécialisées dans la récupération ou le recyclage des appareils électroniques.
Companies focusing on the recovery or recycling of electronic devices.

L'ASSAINISSEMENT | SANITATION

Les entreprises qui proposent des solutions pour améliorer les services d'assainissement.
Companies that offer solutions to improve sanitary services.

L'INTERNET DES OBJETS | INTERNET OF THINGS

Les entreprises qui utilisent des solutions numériques pour résoudre les problèmes liés à la gestion des déchets.
Companies that use digital solutions to tackle waste management issues.

VALORISATION DES DÉCHETS | WASTE TO ENERGY

Les entreprises qui transforment les déchets en solutions énergétiques.
Companies that transform waste into valuable energy solutions.

LES DÉCHETS ORGANIQUES | ORGANIC WASTE

Les entreprises qui proposent des solutions pour gérer les déchets organiques.
Companies that offer solutions to manage organic waste.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.

* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

LA GESTION DES DECHETS WASTE MANAGEMENT

Le secteur de la gestion des déchets est largement sous-développé en Afrique, surtout parce qu'il a été historiquement confiné aux municipalités individuelles et que peu de pays ont développé des systèmes nationaux d'élimination des déchets. Le manque de solutions de recyclage est un problème qui touche non seulement l'Afrique francophone mais qui est présent sur tout le continent, où aujourd'hui, la plupart des déchets sont généralement entassés dans des décharges et brûlés. Des entreprises telles que Zelij Invent au Maroc et Coliba en Côte d'Ivoire travaillent sur ce problème en recueillant les déchets en plastiques afin qu'ils puissent être traités de manière durable par les fabricants et transformés en matériaux de construction ou réutilisés pour créer de nouveaux produits. D'autres types d'entreprises de gestion des déchets se concentrent sur les services sanitaires, les solutions de valorisation énergétique des déchets et la gestion des déchets électroniques, qui consiste en la récupération et le recyclage des appareils électroniques.

D'un point de vue culturel, le recyclage est encore un concept relativement nouveau en Afrique francophone. Yaya Kone, fondateur de l'entreprise Coliba explique que 'en Côte d'Ivoire, plus de 20,000 tonnes de déchets plastiques sont produites chaque année, dont seulement 5 % sont recyclés.' Consciente du fait que les habitants ne sont pas suffisamment informés et intéressés par le recyclage, Coliba vise à sensibiliser la société sur l'impact environnemental des

Waste management is a vastly underdeveloped sector across Africa. Historically, the sector has been confined to the pockets of individual municipalities, and few countries have developed nation-wide systems for waste disposal. Waste is usually piled onto landfills and burned, and the lack of recycling solutions is a problem that extends beyond Francophone Africa. Companies such as Zelij Invent in Morocco and Coliba in Côte d'Ivoire collect plastic waste so it can be processed by manufacturers sustainably and turned into construction materials or reused for new products. Other types of waste management companies focus on sanitary services, waste to energy solutions, and e-waste management, which involves recovering and recycling electronic devices.

From a cultural perspective, the notion of recycling is still relatively new throughout francophone Africa. Yaya Kone, Founder of the waste management company Coliba, highlights that 'in Côte d'Ivoire, more than 20 thousand tonnes of plastic waste are being produced each year, with only 5% of it being recycled.' Conscious of the lack of knowledge and interest around recycling, the company focuses on sensitising society to the environmental drawbacks of plastic waste and educating students in an effort to promote a more proactive culture.

déchets plastique et au sein du système scolaire, vise à éduquer la jeune génération dans le but de promouvoir une culture plus proactive. Kone indique que ce processus d'amélioration 'ne peut pas vraiment fonctionner sans la participation de la société aux projets [de gestion des déchets] et sans sensibiliser la communauté aux raisons pour lesquelles il est important de ne pas jeter de déchets dans les rues et dans les décharges.'

La sensibilisation de la communauté est essentielle car le changement de comportement peut à la fois contribuer à traiter le problème à la source, spécifiquement en réduisant la consommation de plastique et en permettant un tri préliminaire des différents types de déchets. Ce dernier point a un impact très concret, surtout si on tient compte du fait que les installations de recyclage sont soit inexistantes soit pas entièrement automatisées, ce qui implique que le tri reste un processus à forte intensité de main-d'œuvre. Pour garantir que les entreprises de gestion des déchets puissent être entièrement opérationnelles, le soutien du gouvernement est également nécessaire, suggère Kone, comme par exemple de nouvelles usines de recyclage des déchets afin d'augmenter ce qui peut être collecté et recyclé.

Kone explains that this process 'cannot really succeed without involving society in [waste management] projects and promoting awareness across the community about why, for instance, it's important to not throw rubbish in the streets.'

Awareness is key because households' behavioural change can by itself contribute to tackling the problem from the source, specifically in reducing plastic consumption and allowing preliminary sorting the different types of waste. The latter could have a very tangible impact, particularly considering that recycling plants are either non-existent or not fully automated, which implies that sorting remains a heavily labour-intensive exercise, often involving informal 'waste pickers' working in unhygienic and unsafe conditions in landfills. Kone suggests that ensuring that waste management companies are fully operational also requires support from the government, so as to provide and improve the necessary machinery and infrastructure, such as new waste recycling plants to increase what can be collected and recycled to benefit society as a whole.

LOGISTIQUE ET TRANSPORT

MOBILITY AND LOGISTICS

PANAFRICAIN



MAROC



ALGÉRIE



SÉNÉGAL



TUNISIE



MALI



BURKINA FASO



GUINÉE



CÔTE D'IVOIRE



BENIN



TOGO



RDC



RWANDA



MADAGASCAR



MAURICE



GESTION DE LA LOGISTIQUE | LOGISTICS MANAGEMENT

Les entreprises qui proposent des systèmes permettant de suivre le flux effective des stocks.
Companies that offer platforms enabling to track the movement of products.

LIVRAISON DU DERNIER KILOMÈTRE | LAST MILE DELIVERY

Les services qui se concentrent sur la logistique du dernier kilomètre pour la livraison des marchandises vers le lieu de destination.
Services that focus on the last mile logistics for delivering goods.

TRANSPORT FRIGORIFIQUE | COLD STORAGE

Le service spécialisé pour le stockage de marchandises dans des entrepôts frigorifique.
Services specialised in the storage of goods that require refrigerated facilities.

COVOITURAGE | CARPOOLING

Les entreprises proposant le partage des trajets en voiture.
Companies offering the sharing of car journeys so that more than one person travels in a vehicle.

GESTION DE LA CHAÎNE LOGISTIQUE | SUPPLY CHAIN MGT

Les entreprises offrant des services qui relie les expéditeurs et les transporteurs afin de pouvoir livrer des colis et marchandises.
Companies responsible for connecting distributors with suppliers enabling the delivery of products.

FRET ET CARGAISON | FREIGHT & SHIPPING

Les entreprises qui transportent des marchandises par voie terrestre, maritime ou aérienne.
Companies that transport commodities, goods and cargo by land, sea or air.

TRANSPORT À LA DEMANDE | RIDE-HAILING

Les entreprises qui à travers une application proposant des services de réservation de taxi.
Companies offering services to digitally book taxi rides on demand.

BILLETTERIE | TICKETING

Les entreprises qui offrent la possibilité d'acheter des billets de transport numérique.
Companies that offer the possibility to digitally buy public transport tickets.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.

* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

LOGISTIQUE ET TRANSPORT LOGISTICS AND MOBILITY

Une gestion efficace de la logistique est au cœur du bon fonctionnement d'une économie car ce secteur régule le mouvement des marchandises à l'intérieur et à l'extérieur d'une zone géographique spécifique. L'infrastructure routière en Afrique francophone, surtout au-delà des centres urbains, continue d'être sous-développée et pose un obstacle au développement d'un commerce fructueux à un niveau national et international. Ces difficultés logistiques sont en grande partie liées à des problèmes d'infrastructure et à des obstructions réglementaires, néanmoins de nombreuses entreprises innovantes s'efforcent de les résoudre en numérisant les différents processus et en favorisant la livraison efficace et rapide des produits et des marchandises. Un exemple de telles entreprises est Kamtar, qui opère en Côte d'Ivoire et au Sénégal, en tant que plateforme numérique pour la **gestion de la chaîne d'approvisionnement** qui met en relation les propriétaires de camions - que ce soit des entreprises formelles ou des particuliers - avec les clients qui cherchent à transporter leurs marchandises à travers la région. Le cofondateur de Kamtar, Délas N'dri, explique que l'absence de moyens d'expédition ponctuels et fiables, ainsi que le risque de devoir encourir des coûts imprévus, ne facilitent pas la tâche des entreprises qui veulent étendre leur présence dans la région. Kamtar est une entreprise qui développe un système qui permet de contrôler l'ensemble du cycle de la chaîne d'approvisionnement, de la commande à l'identification du conducteur, à la répartition et à la livraison, avec pour objectif de surmonter les obstacles auxquels les distributeurs sont souvent confrontés lorsqu'ils doivent chercher des transporteurs fiables pour des voyages ponctuels et traçables.

An efficient logistics sector is key for the well-functioning of any economy, in that it regulates the movement of goods within and beyond a specific geography. Road infrastructure in francophone Africa, especially beyond urban centres, remains underdeveloped and it represents an obstacle to the development of prosperous trade within and across borders.

These logistics challenges are largely due to infrastructural inefficiencies and regulatory bottlenecks, which are being partly tackled by numerous innovative companies that have focused on digitising processes and ensuring the efficient and timely delivery of goods and merchandise. One such company is Kamtar, operating in Côte d'Ivoire and Senegal, as a digital supply chain management platform that connects truck owners - both formal companies and individuals - to clients looking to move their goods across the region. Délas N'dri, Co-Founder of Kamtar, explains that the lack of punctual and reliable shipping, coupled with the risk of incurring unforeseen costs, makes it difficult for businesses trying to expand their reach in the region. By developing a system that oversees the full supply chain cycle, from order to driver identification, dispatch and delivery, companies such as Kamtar are addressing the common obstacles distributors face in finding reliable truck operators for punctual and trackable trips. Over the course of 2000, Kamtar has successfully led eight thousand trips through its digital platform.

Au cours de 2000, Kamtar a géré huit mille voyages par le biais de sa plateforme numérique.

Thomas Kowalczyk, Directeur Pays pour Fletei au Sénégal, indique que le manque de précision de la **gestion de flotte** est un problème majeur qui touche les entreprises à tous les niveaux de la logistique en Afrique francophone. Pour résoudre ces difficultés, Fletei propose une solution I.o.T. (Internet des Objets) avec une plateforme SaaS de gestion de flotte reliée à des objets connectés, incluant des capteurs intelligents qui permettent la géolocalisation de la flotte, le suivi du poids, la température des camions et la consommation d'essence par trajet. De plus, Fletei aide ses clients à mettre en place des indicateurs clés de performance et des solutions pour une conduite écologique, afin de les sensibiliser au problème de la pollution et de trouver des stratégies alternatives pour réduire l'empreinte carbone, ce qui permet d'améliorer la sécurité routière et la durabilité des moyens de transport. L'intégration de solutions numériques peut donc être une première étape dans le suivi des améliorations: ce qui est particulièrement important avec l'augmentation des distances parcourues, car les vieux véhicules qui ont un kilométrage très élevé contribuent beaucoup à l'augmentation des niveaux de pollution. L'intégration de solutions numériques dans le secteur de la logistique présente une valeur évidente, mais la manière dont les entreprises adoptent la technologie varie en fonction du degré de préparation de chaque pays à la mise en place de systèmes capables d'accueillir la transformation numérique en plein essor. Kowalczyk explique que l'état de maturité technologique des pays varie considérablement d'une région à l'autre, tout comme les exigences du marché en ce qui concerne des technologies et des services innovants spécifiques. 'Plus un pays est avancé sur le plan numérique, plus les besoins sont précis sur des sujets spécifiques.'

A key setback observed in the logistics industry across francophone Africa is the lack of accuracy in fleet management, which affects companies at all stages, explains Thomas Kowalczyk, Country Manager of Fletei in Senegal. To overcome these losses, Fletei provides large fast-moving consumer goods (FMCG) businesses with IoT (Internet of Things) solutions such as smart sensors that allow them to geolocalise fleets and track the weight and temperature of the trucks or the gas consumption per journey. Fletei is also helping clients implement KPIs and eco-driving solutions, by sensitising them to the problem of pollution and finding alternative strategies to reduce carbon footprint, resulting in an increase in road safety and transport sustainability. This is particularly important as transit and longer distances travelled increase, because old vehicles that have high miles per gallon are contributing factors to the rising levels of pollution, and integrating digital solutions can be a first step for tracking improvements. There is evident value in integrating digital solutions into the logistics industry, yet the extent to which companies embrace technology varies according to how geared each country is to build systems that can accommodate the burgeoning digital transformation process. Countries' technological readiness varies significantly across the region and so does market demand for specific services and innovative technologies, as Kowalczyk explains. 'The more digitally advanced countries are, the more their needs are precise on specific topics.'

Par exemple, 'dans une ville où le numérique est très présent, comme Abidjan, de nombreuses entreprises ont déjà numérisé leurs opérations pour une gestion plus précise de leur flotte. Maintenant, la priorité pour ces entreprises est de trouver de nouveaux moyens pour maximiser l'utilisation de leurs données, alors que dans des pays comme le Sénégal, les entreprises sont encore à un stade de découverte et de familiarisation des différentes utilisations de certaines technologies. Le Mali est encore moins numérisé que le Sénégal - ce sont donc les différents défis et lacunes qui doivent être pris en compte.' La culture a aussi un impact sur l'adoption de la technologie, explique Cynthia Aissy, directrice générale de KeyOps Tech, où elle souligne que 'Il y a beaucoup de difficultés car il s'agit de passer de méthodes de travail traditionnelles à l'ère numérique. Les individus restent très réticents et le changement ne se fera pas en un jour.'

Avec le nombre croissant d'entreprises de livraison en Afrique francophone, tant au niveau national qu'au niveau urbain, KeyOps Tech a développé une application mobile qui permet de localiser les livraisons dans les secteurs formel et informel, permettant ainsi aux entreprises de livraison telles que La Poste de localiser et de suivre efficacement les itinéraires de livraisons de colis. Aissy explique que 'l'état actuel de la livraison de colis peut être très désorganisé, avec un suivi souvent effectué sur du papier qui peut se perdre, ou qui souvent ne sera pas vérifié du tout.' La numérisation du processus de livraison des colis peut contribuer à garantir la sécurité et la fiabilité tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Ceci est surtout très utile dans le secteur de la santé, puisque le logiciel de KeyOps Tech permet aux entreprises médicales de suivre les documents et les dossiers importants et hautement confidentiels qui doivent être livrés de manière appropriée.

'For instance, in a digitally-enabled city like Abidjan, many companies are already digitising their processes in order to accurately manage their fleets, so the key for them is to find new ways to optimise their data use, while in countries like Senegal on the other hand, companies are still at a stage of learning about the different use and applications of a particular technology. In terms of technology adoption, Mali is even less prepared for the digital economy than Senegal - so these are the different challenges and gaps that need to be considered.' Culture also plays a role in the adoption of technology, explains Cynthia Aissy, Managing Director of KeyOps Tech, 'there are a lot of challenges because we are talking about moving from the very traditional to the digital era. People remain very reluctant so change will not happen in one day.'

With a growing number of delivery companies across francophone Africa, at both national and urban levels, KeyOps Tech has developed a mobile app that provides a **tracking system for delivery purposes** that addresses the formal and informal sector, enabling delivery companies such as La Poste to efficiently track their parcel deliveries. 'The current state of parcel delivery can be very disorganised, with tracking often conducted on paper that can get lost, or not checked at all' Aissy explains. The digitisation of the parcel delivery process can guarantee safety and reliability all along the supply chain. This is particularly important in the healthcare industry, where the KeyOps Tech app allows medical companies to send and track important and highly confidential documentation and records that need to be delivered appropriately.

En ce qui concerne le financement, 'il existe de nombreuses possibilités pour répondre aux besoins des clients individuels et du secteur informel, toutefois il est plus difficile de trouver des investisseurs capables de connaître les dynamiques et les opportunités de ce marché caché', souligne Bamba Lo, le fondateur et PDG de l'entreprise Senegalaise Paps. La fragmentation du marché et les incertitudes liées à la demande sont des facteurs qui peuvent expliquer pourquoi la majorité des entreprises de logistique numérique actives dans la région, notamment Fleeti, Kamtar et Paps, fonctionnent selon un modèle B2B.

When it comes to funding, 'opportunities to address individual customers and the informal sector are significant, but finding investors able to understand these dynamics and capture the hidden market avenues they offer is harder', explains Bamba Lo, Founder and CEO of Senegal's Paps. The fragmentation of the market and the uncertainties around demand can provide ground as to why the majority of the digital logistic companies active in the region, including Fleeti, Kamtar and Paps, operate a business-to-business (B2B) model.

Photo credits: KeyOps Tech





Mobilités

En parallèle aux innovations numériques visant à améliorer les services logistiques essentiels, l'espace de mobilité se développe également, avec des services de covoiturage tels que WazéMi au Bénin, Moja Ride en Côte d'Ivoire, GoVoiturage et Partagi en Tunisie, ainsi que des sociétés de ride-hailing comme Yassir en Algérie et Gozem qui est active sur huit marchés du Gabon au Sénégal. La mobilité électrique a également fait l'objet d'expérimentations, comme au Rwanda où Ampersand et Volkswagen, le constructeur mondial de véhicules, ont déployé des véhicules à zéro émissions dans la région de Kigali. La région a également vu l'arrivée de marques telles qu'Uber, qui représente un concurrent pour toutes les plateformes de covoiturage locales.

Heetch, l'entreprise qui offre de service de Voiture de Transport avec Chauffeur (VTC), qui a lancé ses activités en 2013 à Paris, s'est également étendue à l'Afrique en 2018, et est présente en Angola, au Maroc et en Algérie. Selon Teddy Pellerin, PDG de Heetch, les marchés francophones offrent non seulement un grand potentiel pour les entreprises de VTC, mais aussi moins de concurrence que sur les marchés anglophones.

Mobility

Besides digital innovations aiming to improve the essential logistic services, the mobility space is also growing, with carpooling services such as WazéMi in Benin, Moja Ride in Côte d'Ivoire, GoVoiturage et Partagi in Tunisia, as well as ride-hailing companies such as Yassir in Algeria and Gozem which is active across eight markets from Gabon to Senegal. Electric mobility has also seen experimental basins such as Rwanda, where Ampersand and global carmaker Volkswagen have been deploying zero emissions fleets around Kigali. The region has also seen the arrival of brands such as Uber, which represents a competitive rival for all aspiring, local ride-hailing platforms.

Mobility-as-a-Service (MaaS) company Heetch, which first launched in 2013 in Paris, also expanded to Africa in 2018, with operations in Angola, Morocco, and Algeria. According to Teddy Pellerin, Heetch's CEO, the francophone markets have not only a lot of potential for MaaS companies, but not as much competition as one tends to see in the anglophone markets. However, market dynamics such as comparatively lower purchasing power and traditional players remain obstacles which new entrants need to consider.

En revanche, la dynamique du marché, comme le pouvoir d'achat plus faible et les activités traditionnelles des entreprises dans la région, reste un obstacle que les nouveaux entrepreneurs doivent prendre en compte. 'Il faut un modèle économique qui permet d'être compétitif par rapport au marché, et en termes de prix, cela peut être difficile lorsque le prix moyen d'un voyage est de 1\$. Les nouvelles entreprises technologiques ne peuvent pas faire concurrence à l'industrie du taxi, car elles intègrent la technologie et les données, ce qui rend le service plus cher', explique Pellerin.

Le type de réglementation mis en place par un pays est un facteur décisif pour des entreprises comme Heetch, qui ont des projets d'expansion sur le marché de l'Afrique francophone. En effet, à travers le continent, il y a eu des cas où des décisions réglementaires ont amené des startups telles que Gokada, SafeBoda, MAX.ng et Swvl à modifier leur plan, à se délocaliser, ou à terminer leurs opérations dans un certain pays en raison de l'impact négatif sur l'économie de leur entité. Néanmoins, Jean Claude de Moja Ride souligne que 'les startups peuvent énormément contribuer à rendre l'expérience des utilisateurs de services de transport plus agréable, et l'amélioration de la méthode de paiement dans les transports publics devrait être l'une des priorités.' Cependant, cela ne suffit pas pour assurer la prospérité des entreprises. Il reste essentiel de comprendre l'environnement politique et la culture locale. Les services de mobilité européens qui se développent en Afrique francophone doivent pourtant toujours envisager de nouvelles approches technologiques qui peuvent être adoptées sur les marchés africains afin de réduire les coûts et rester compétitifs, mais aussi de répondre à la

'You need a business model that is sustainable and it can be hard to be competitive in terms of price, when the average trip's fare is 1\$. Incoming tech companies can't compete with the taxi industry as they are bringing in additional layers (technology and data), which make the service more expensive', explains Pellerin.

For companies like Heetch, the type of regulations that a country puts in place is a main deciding factor for further expansion plans. Across the continent, there have been instances where regulatory decisions have forced startups such as Gokada, SafeBoda, MAX.ng, and Swvl to pivot, relocate, or cease operations in a particular country due to the negative impact on their unit economics. As Jean Claude from Moja Ride remarks, 'there is a lot of value startups can bring to improve the user experience for people using transportation services, and solving the inefficient payment method on public transportation should be one of the priorities.' But this is not enough for businesses to thrive and understanding the local political environment and culture remains key. European mobility services expanding across francophone Africa should always consider new technological approaches that can be adopted in African markets in order to reduce expenditure, meet customer demand, and remain competitive.

SANTÉ HEALTH



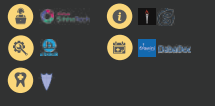
PANAFRICAIN



MAROC



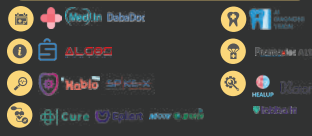
ALGÉRIE



MALI



TUNISIE



GUINÉE



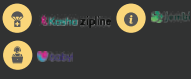
TCHAD



CÔTE D'IVOIRE



RWANDA



SÉNÉGAL



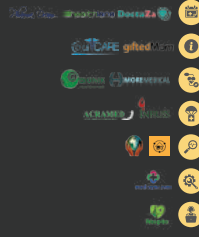
BENIN



MAURICE



CAMEROUN



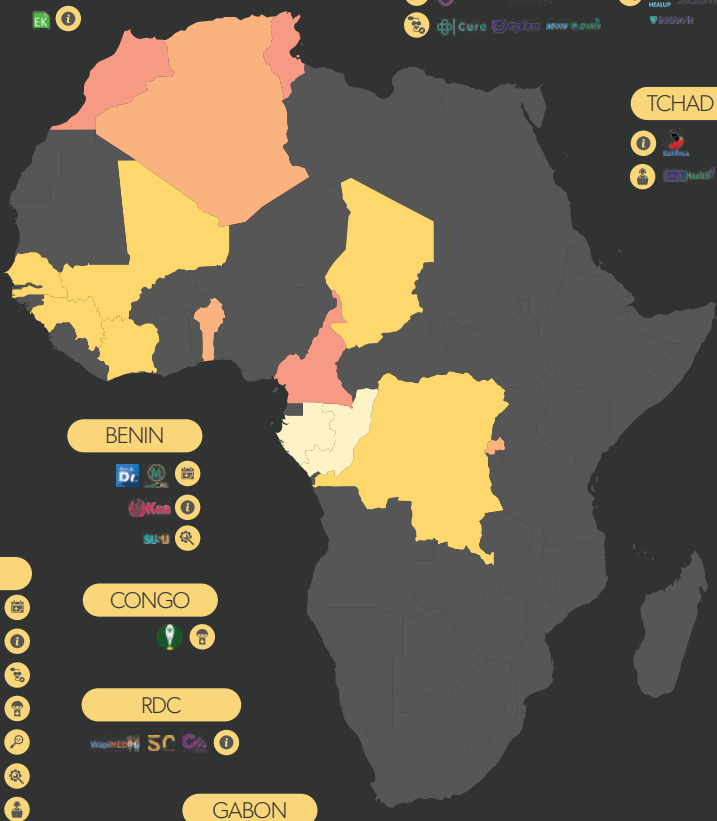
CONGO



RDC



GABON



TELEMÉDECINE | TELEMEDICINE

Plateformes qui permettent les prestations de santé à distance, en utilisant les chats vidéo ou la messagerie en ligne pour communiquer avec les patients.
Platforms that connect patients and healthcare providers through digital tools such as video chats or online messaging.

RENDEZ-VOUS MÉDECIN | DOCTOR BOOKING

Plateformes et répertoires permettant aux patients de prendre rendez-vous en ligne avec une sélection de prestataires de soins.
Platforms and directories that allow patients to make appointments with a selection of healthcare providers.

CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT | SUPPLY CHAIN

Plateformes qui offrent des services de pharmacie, de livraison médicale et de chaîne d'approvisionnement des produits de santé.
Platforms that offer a pharmacy, medical delivery, and medical supply chain services.

SANTÉ DENTAIRE | DENTAL HEALTH

Plateformes et solutions pour les services de soins dentaires.
Platforms and solutions for dental care services.

GESTION DE LA SANTÉ | HEALTH MANAGEMENT

Solutions et outils numériques facilitant la gestion des soins de santé.
Solutions and digital tools that facilitate healthcare management.

INFORMATION SUR LA SANTÉ | HEALTH INFO

Plateformes qui fournissent des contenus informatifs et éducatifs sur la santé et le mode de vie, ainsi que des dossiers médicaux numériques.
Platforms that provide informative and educational content on health and lifestyle, as well as digital medical records.

FINANCEMENT DE LA SANTÉ | HEALTH FINANCING

Plateformes qui connectent les patients au ressources de financement de la santé.
Platforms that connect patients to health financing.

MATÉRIEL MÉDICAL | MEDICAL EQUIPMENT

Plateformes qui offrent des équipements médicaux, des appareils et des technologies d'assistance.
Platforms that offer medical equipment, devices and assistive technologies.

DIAGNOSTIQUE | DIAGNOSTICS

Plateformes qui offrent des solutions de diagnostic et de surveillance de l'état de santé des patients.
Platforms that offer diagnostics and health monitoring solutions.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de l'Afrique francophone.
* Note that the map only considers operational countries in Francophone Africa.

SANTÉ HEALTHCARE

Bénéficier d'un système de santé efficace est l'une des principales priorités de tous les pays puisque cela a des répercussions énormes sur le bien-être de la société. Les innovations dans le secteur de la santé peuvent être de grand valeur dans de nombreux domaines, allant de l'aide à la santé mentale à l'aide au développement de l'enfant, en améliorant l'état des TIC et des infrastructures numériques de soins de santé, comme la télémédecine, qui a subi une pression infinie tout au long de la pandémie COVID-19 actuelle. Dans toute la région de l'Afrique francophone, des progrès notables ont été réalisés dans le secteur de la santé, avec une présence particulièrement importante d'innovations numériques en Tunisie, au Maroc et au Cameroun, où se trouvent des entreprises telles que DoctoZa, Healthlane et OuiCare. Le type de solutions numériques se compose de plateformes de réservation de médecins telles que Doctix, basée au Mali, et de fournisseurs d'équipements médicaux tels que Djawo Tech, qui est basée en Guinée. Les autres services les plus présents sont les solutions de pharmacie en ligne et les sites d'information sur la santé qui facilitent l'accès aux soins en ligne.

Comme souligné par Sédric Degbo, fondateur et CEO de Rema, l'accès aux informations de santé en ligne est impératif non seulement pour les citoyens qui ont besoin de conseils et de consultations sans devoir se rendre physiquement chez un médecin, mais aussi pour les médecins eux-mêmes qui recherchent souvent des conseils et des avis professionnels auprès d'autres spécialistes dans leur domaine.

Having an efficient healthcare system is one of the main priorities within any country, as health-related costs can represent a significant burden for any economy and bear huge implications on the overall well-being of a society. Innovations in the health industry are positively impacting a number of areas, varying from mental health support to child development assistance, as well as telemedicine services, which have seen a spike in demand since the beginning of the COVID-19 outbreak. Across the francophone African region, progress has been made in the digital health sector, with a particularly high density of digital innovations in Tunisia, Morocco and Cameroon, home to companies such as DoctoZa, DabaDoc, Healthlane and OuiCare. The type of digital solutions range from doctor booking platforms such as Doctix based in Mali, to medical equipment suppliers such as Djawo Tech operating in Guinea. Some of the prevalent services include e-pharmacy solutions and health information websites which make access to healthcare readily available online.


Providing access to health information online is imperative not only for individuals in need of advice and consultations without having to physically see a doctor but, as medical community platform Rema's Founder and CEO Sédric Degbo highlights, 'it is also important for the doctors themselves who often seek professional advice and opinions from other specialists in their field. This is essential considering that the lack of adequate doctor training in francophone African results in high rates of medical malpractice.'

C'est essentiel si l'on considère que le manque de formation adéquate des médecins en Afrique francophone entraîne des taux élevés de fautes médicales. Pour dépasser ce problème, Rema est une plateforme en ligne qui a été développée exclusivement pour les médecins. En assurant **l'accessibilité des informations médicales** à tous les médecins du continent, Rema vise à résoudre le problème que Degbo décrit comme 'l'isolement professionnel' des médecins. Degbo précise que Rema travaille à l'amélioration du réseau professionnel des professionnels de la santé. En effet, les structures mises en place pour assurer le perfectionnement des médecins après leur sortie de l'université sont généralement limitées, et il est donc impossible de les tenir au courant des derniers développements.

Jérôme Lapaire, fondateur et PDG de la société de lunettes Lapaire, qui est active en Côte d'Ivoire, au Mali, au Burkina Faso, en Ouganda et au Kenya, constate qu'il a eu des difficultés à garantir des normes médicales élevées, expliquant que l'entreprise forme et embauche des employés en interne pour éviter les risques de l'externalisation ajoutant que l'absence d'infrastructures TIC nécessaires pour partager les ressources et améliorer la qualité globale du système de santé se traduit souvent par un degré de complexité supplémentaire. L'infrastructure TIC peut jouer un rôle primordial pour combler le manque de communication de l'information dans le secteur médical. Elle peut surtout permettre aux médecins de communiquer plus efficacement et de partager des méthodes de recherche et des idées pertinentes. Le manque de moyens de communication ne se limite pas à la région de l'Afrique francophone, comme le précise Degbo 'La nécessité de l'application REMA dépasse la barrière linguistique et elle est indispensable tant dans les régions francophones qu'anglophones du continent.'

Attempting to overcome this problem, Rema is an online platform exclusively developed for doctors, aiming to tackle what Degbo refers to as 'professional isolation' of the doctors' experiences by making medical information accessible to all doctors on the continent. Degbo explains that Rema is trying to improve the professional network for medical professionals, as the facilities in place to keep upskilling doctors once they leave university are typically limited or even non-existent, thus keeping them updated with the latest developments is currently unachievable.

Jérôme Lapaire, Founder and CEO of glasses company Lapaire, which is active in Côte d'Ivoire, Mali, Burkina Faso, Uganda and Kenya, explains he experienced first-hand the difficulties in guaranteeing high medical standards. This led the company to opt for hiring and training employees internally to avoid the risks of outsourcing, as the lack of ICT infrastructure to share resources and improve the overall quality of the health system often results in an extra layer of complexity. ICT infrastructure can be essential to bridge the informational gap in the healthcare system by enabling doctors to communicate effectively and better share relevant research methods and ideas. Generally, the lack of knowledge sharing across the medical community is not restricted to the Francophone Africa region, as Degbo highlights that 'the pertinence of the REMA app overrides the language barrier, and there is a necessity for it both in the francophone and anglophone regions.' Whatsapp or Facebook groups stand as intermediary solutions to tackle this problem, as global medical platforms may not always be pertinent to African-based doctors.



Les groupes Whatsapp ou Facebook sont des solutions alternatives pour résoudre ce problème, car les plateformes médicales au niveau mondiales ne sont pas toujours pertinentes pour les médecins travaillant en Afrique. Principalement, Degbo explique que 'beaucoup de sujets et de conditions médicales discutés sur ces plateformes sont plutôt occidentaux, [ce qui est problématique car] de nombreuses maladies en Afrique sont plus spécifiques aux régions tropicales que d'autres types de maladies endémiques que nous voyons ailleurs.'

Au-delà du marché déjà saturé de la télémédecine, il existe également des possibilités croissantes de soins de **santé à domicile** alors que des entreprises numériques telles que MaiSoin s'efforcent d'améliorer l'accès aux soins de santé en éliminant autant d'obstacles que possible. Mario Romero, cofondateur de MaiSoin, explique que 'en valorisant un réseau de professionnels de santé distribués à travers toute la ville d'Abidjan, les possibilités de trouver un professionnel de santé qualifié et disponible près du domicile du patient sont plus nombreuses, ce qui permet de réduire les coûts de transport et d'améliorer la qualité du service pour le patient'. Romero ajoute que toutefois, il reste beaucoup de place pour explorer les possibilités de partenariats entre les start-ups et les grandes entreprises, comme les groupes d'assurance, afin d'élargir l'éventail des modèles commerciaux.

'Many of the subjects and medical conditions discussed on these platforms are more suitable for high-income markets, [which proves partial and problematic as] many diseases in Africa are more specific to the tropics rather than other types of endemic diseases that we see elsewhere.' explains Degbo.

Aside from the more saturated telemedicine market, the opportunity for **on-demand health-care** is also growing across the continent as digitally-enabled companies such as MaiSoin work to increase access to healthcare by eliminating as many barriers as possible. 'By leveraging a network of health professionals spread out throughout Abidjan, chances to find a qualified, available health professional close to the patient's home are higher and this allows for a reduction of transportation costs and improvement in service [...] There remains, however, significant room to explore partnerships between startups as well as larger corporates such as insurance groups to expand the range of business models', explains Mario Romero, Co-founder of on-demand health-care company MaiSoin.

SOUTIEN À L'ÉCOSYSTÈME SUPPORT ECOSYSTEM



- INVESTISSEUR | INVESTOR**
Sociétés de capital-investissement, sociétés de capital-risque, entrepreneurs en capital-risque, réseaux d'investisseurs providentiels et family offices qui fournissent des financements et investissent des capitaux.
Private equity firms, venture capital companies, venture builders, angel networks and family offices that provide financing and invest capital.
- ACCÉLÉRATEUR | ACCELERATOR**
Hubs qui offre des programmes qui inclut des services de conseil, de mentorat, des ateliers, des réseaux et de l'investissement qui vise à soutenir les entreprises en phase de croissance.
Venture builders that offer programmes to support growth stage ventures with advisory services, mentorship, workshops, networks and investment.
- INCUBATEUR | INCUBATOR**
Hubs that help early stage start-ups transform from idea to venture, by offering advisory services, resources, workshops and hands-on training.
Des hubs offrant des services consultatifs, des ressources, des ateliers et une formation pratique pour aider les entrepreneurs à transformer une idée en entreprise.
- CENTRE D'INNOVATION | INNOVATION HUB**
Des centres d'apprentissage, de co-création et de communauté, qui aiment les idées innovantes et les perturbation du marché.
Centres for learning, co-creation and community, that nurtures innovative ideas and market disruption.
- ESPACE DE TRAVAIL PARTAGÉ | COWORKING**
Un espace de travail partagé avec des bureaux flexibles qui permet d'avoir un réseau de travailleurs et une communauté pour les startups et PME.
A shared physical workspace that provides office facilities and a community to startups and SMEs.
- PARC TECHNOLOGIQUE | TECHNOLOGY PARK**
Aire urbaine qui offre des bureaux et d'espaces de création, souvent associées à une université.
Open spaces that serve as office facilities and creator spaces, often associated with a university.
- ATELIER DE FABRICATION | MAKER SPACE**
Un espace collaboratif qui met à disposition des machines outils et des autres matériel pour co-créer et explorer des idées, des prototypes et tester des produits.
A physical facility or lab fitted with machinery, technological tools and other equipment to co-create and explore ideas, create prototypes and test products.
- COMMUNAUTÉ | COMMUNITY**
Réseaux, communautés et plateformes médiatiques qui soutiennent et unissent les startups et les entrepreneurs.
Réseaux, communautés et plateformes médiatiques qui soutient et réunie les start-ups et les entrepreneurs.
- ÉVÉNEMENTS | EVENTS**
Des plateformes qui facilitent des événements, des hackathons, des concours, des expositions et des ateliers pour les entrepreneurs.
Platforms that facilitate events, hackathons, competitions, exhibitions and workshops for entrepreneurs.

* Notez que la carte ne prend en compte que les pays opérationnels de
* Note that the map only considers operational countries in

SOUTIEN À L'ÉCOSYSTÈME SUPPORT ECOSYSTEM

Les acteurs pris en compte dans les écosystèmes de soutien aux start-ups comprennent les investisseurs, les centres d'innovation, les accélérateurs, les incubateurs, les communautés et les médias qui contribuent de manière collective à favoriser la croissance des entreprises au cours des premières phases de leur développement. À cet effet, la région de l'Afrique francophone a progressivement mis en place des centres de TIC et d'innovation numérique. Le Sénégal et la Côte d'Ivoire, en Afrique de l'Ouest, ainsi que le Maroc et la Tunisie, en Afrique du Nord, sont les marchés les plus dynamiques du point de vue des volumes d'investissement, du nombre de structures d'appui, desancements d'entreprises et des communautés participantes. Des pays tels que le Mali, le Burkina Faso, la République démocratique du Congo, le Bénin et le Togo ont également attiré l'attention en étant ciblés comme zones d'expansion par des entreprises qui atteignent une certaine envergure, telles que Paps, Kamtar, Oolu, Daystar Power, Gozem, parmi d'autres.

Mettant en évidence les limites actuelles de l'écosystème de soutien pour les jeunes entreprises désireuses de se développer, le cofondateur et PDG de KeeCash, Hol Mayissa, explique que 'les centres d'innovation sont un excellent lieu de soutien pour les jeunes entreprises, car ils offrent de bonnes structures, mais ils devraient avoir plus de possibilités networking avec des investisseurs [locaux et] internationaux, qui sont le type d'acteurs que les entrepreneurs veulent rencontrer.' Selon Mayissa, les investisseurs ont souvent une connaissance approfondie des réglementations locales et internationales et sont donc capables de fournir des ressources supplémentaires en

Startup support ecosystems by definition encompass the range of stakeholders including investors, innovation centres, accelerators, incubators, communities and media, that contribute to fostering the growth of business activities, especially, in the African context, at the early stage. The franco-phone African region has seen a progressive establishment of ICT and digital innovation hubs, with Senegal and Côte d'Ivoire in West Africa, and Morocco and Tunisia in Northern Africa as the most vibrant markets by volumes of investment, number of support facilities, and active startups and communities. Countries such as Mali, Burkina Faso, DRC, Benin, and Togo have also been gaining attention by way of being targeted as expansion geographies by companies reaching scale, such as Paps, Kamtar, Oolu, Daystar Power, Gozem, and many more.

Highlighting the existing limits of the support ecosystem for early stage start-ups, Co-Founder and CEO of KeeCash, Hol Mayissa explains that 'innovation hubs are an excellent space to support startups as they offer great structures per se, but they need more networking opportunities with [local and] international investors, which are the type of stakeholders that entrepreneurs want to meet', emphasising that investors often have vast knowledge of both local and international regulations and are thus able to provide further resources besides capital. International investors without a strictly local presence, however, also struggle to find a pipeline, often because of the absence of information or points of reference that would allow outsiders to look into these markets.

dehors du financement. Cependant, les investisseurs internationaux qui ne disposent pas d'une présence strictement locale ont également du mal à trouver des projets d'investissement, et ceci est souvent dû à l'absence d'informations ou au manque de points de référence qui permettraient aux étrangers de se projeter sur ces marchés.

Badis Marsit, chargé d'investissements chez French Partners, une société de co-investissement basée à Paris qui se positionne en premier lieu sur les entrepreneurs français dans le monde, explique que 'il est difficile de pénétrer ce marché lorsque l'on se trouve physiquement en dehors de la région, mais cependant, plus il y a d'incubateurs, plus les startups sont accompagnées dans leur croissance et donc leur visibilité augmente, ce qui permet d'attirer les investisseurs.' Sebastian Boyé, directeur des investissements chez I&P, l'une des sociétés d'investissement les plus actives en Afrique, fait également remarquer que 'en tant qu'investisseur, il est essentiel de participer à des événements sur le terrain pour pouvoir identifier des opportunités.' La prolifération des réseaux pour collaborer entre pairs bénéficie aussi à l'écosystème en Afrique francophone en améliorant le partage d'informations et en attirant plus facilement des entrepreneurs de la région. Cette approche est particulièrement utile car, comme l'explique Boupa de Diool, 'beaucoup d'entrepreneurs ont des connaissances locales, mais n'ont pas la mentalité du 'pay forward' et ils ne se facilitent pas la vie entre eux.' Notamment, le marché est actuellement très exigeant et les entrepreneurs dans la région ont besoin de plus de connaissances et d'expérience pour construire des entreprises durables.

Cependant, il y a une évolution progressive de structures additionnelles qui vise à soutenir les entrepreneurs à travers l'Afrique francophone.

Badis Marsit, Investment Manager at French Partners, a co-investing firm based in Paris that primarily focuses on french entrepreneurs around the world, explains that 'it is hard to tap into that market when you are physically outside of the region, but the more incubators there are, the more startups are facilitated to grow and their visibility increases, which in turn draws in investors.' Sebastian Boyé, Chief Investment Officer at I&P, one of the most active investors in Africa, also notes that 'as an investor it's very hard to find deals unless you are able to participate in events and connect with founders on the ground'. The surge of peer-to-peer entrepreneurs' networks has benefitted the ecosystem by both bringing in more entrepreneurs from the region and helping facilitate better information-sharing - which is particularly useful as many 'entrepreneurs have local knowledge but lack the paying forward mentality and don't help each other out' as Diool's Founder Boupa remarks. The market is often about survival and francophone African entrepreneurs need more knowledge and experience to build sustainable businesses.

However, additional structures to further support entrepreneurs in the region are constantly emerging. An example being the Startup Acts, which as Eva Sow Ebion, Director of i4policy, explains, are legislative instruments that put together strategic interventions to accelerate the development of entrepreneurial policies and regulations. The first Startup Act in Africa was approved by Tunisia in 2018, and has proved valuable to accelerate the formation and sustained scale of innovative and high-growth firms. The collaboration between the government and the entrepreneurial community enables the formation of partnerships to co-create valuable and tangible solutions addressing the main hurdles that the entrepreneurial ecosystem is confronted with.

Par exemple, il y a l'initiative 'Startup Acts', qui, comme l'explique Eva Sow Ebion, directrice de Innovation 4 Policy, sont des instruments législatifs regroupant des mesures stratégiques visant à encourager l'entrepreneuriat en accélérant le développement de réglementations entrepreneuriales. Le premier Startup Act en Afrique a été approuvé par la Tunisie en 2018, et se révèle extrêmement précieux pour accélérer la formation d'entreprises innovantes et à haute croissance. La collaboration entre le gouvernement et la communauté entrepreneuriale permet la formation de partenariats afin de créer des solutions efficaces et pratiques pour résoudre les principaux obstacles rencontrés par l'écosystème entrepreneurial. En vue de contribuer à cet objectif, Innovation For Policy a défini sept domaines d'intervention pour la réforme des mesures qui touchent à la gouvernance, aux finances, aux infrastructures, au capital humain, aux marchés, à la croissance et au soutien opérationnel, et à la culture. Dans son ensemble, Innovation For Policy a soutenu la co-création des Startup Acts dans plusieurs pays dont le Sénégal, le Mali, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Togo, la République démocratique du Congo, le Niger et, plus récemment, la Guinée.

Comme le relève Ebion, 'dans le secteur numérique, les acteurs privés sont conscients de la nécessité de se mobiliser ensemble pour un effort commun afin de renforcer l'économie numérique et de faire croître leurs entreprises.' En outre, la collaboration entre les startups et les grands groupes est un avantage mutuel, car cela offre aux startups la possibilité de proposer de nouveaux services et produits sur le marché, tout en aidant les entreprises à adopter des méthodologies agiles.

**Réseau, mentalité et expectatives:
les défis pour les entreprises levant des fonds**
Sans doute, un certain nombre de défis sont

To support this objective, the Innovation For Policy Foundation has identified seven focus areas for policy reformation, which involve governance, finance, infrastructure, human capital, markets, growth and operational support, as well as culture. Overall, I4P has supported the co-creation of the Startup Acts across Senegal, Mali, Côte d'Ivoire, Benin, Togo, the Dem. Republic of Congo, Niger and more recently in Guinea.

As Ebion highlights, 'the private actors in the digital sector understand the need to advocate together for a joint effort to leverage the digital economy and grow their businesses'. In addition, the co-creation between startups and corporate bodies is mutually beneficial as it gives startups the opportunity to bring new services and products in the market, whilst also facilitating corporates to embrace agile methodologies.

Network, mentality, and expectations: challenges for companies raising funding

Undoubtedly, a number of challenges remain. When it comes to local investors deploying capital in the fintech sector, Djamo's Founder Bamba explains that local funds are accustomed to more traditional types of business models that have lower valuations and are not as familiar with the young digital tech start-ups that abide by different dynamics, such as the absence of short-term profit or even revenues: 'When seeking funding at early stage, many local funds already expect [companies] to generate some profit, whereas foreign investors tend to have a different mentality and are usually more willing to take risks and base decisions on the product, the traction, and the team. On the contrary, local funds tend to trust early-stage companies better when they see that there has first been funding from locally and trustworthy investors or those from abroad' concludes Bamba.

encore à relever. Par exemple, en ce qui concerne les investisseurs locaux qui investissent dans le secteur de la fintech, Bamba de Djamo explique que les fonds locaux sont habitués à des modèles d'entreprise plus traditionnels, dont les valorisations sont plus faibles, et qu'ils ne sont pas aussi bien informés des jeunes entreprises de technologie numérique, qui adoptent des stratégies différentes, comme par exemple, ils n'ont pas de revenus à court terme. Plus précisément, Bamba explique que 'lorsque les startups en phase de démarrage recherchent un financement, les fonds locaux s'attendent à ce que les entreprises aient déjà un certain niveau de profit, alors que les investisseurs internationaux ont une mentalité différente et vont réellement prendre des risques sur eux en fonction du produit, de la traction et de l'équipe. Au contraire, les fonds locaux ont une tendance à le faire quand ils voient qu'il y a d'abord eu des financements locaux ou étrangers.' En outre, Boupa, de Diool, explique qu'un problème considérable réside dans le fait que, dans un marché naissant comme celui du Cameroun, 'les entrepreneurs doivent lever plus de capitaux que prévu en raison de l'incertitude de l'exécution. Dans le sens que si une idée est proposée au Cameroun, il faut commencer par établir les fondations avant de pouvoir développer l'idée.' Il y a donc essentiellement une absence d'infrastructure, de marché de consommation ou encore de services déjà existants sur lesquels s'appuyer, Par contre, 'dans un marché plus mature, il faut généralement lever moins de capitaux puisqu'il est possible de trouver des partenaires, des plateformes de paiement ou encore de bénéficier d'un écosystème plus favorable.'

En ligne avec ces considérations, Ouis Abdessadok, associé chez Orange Ventures, souligne que 'en tant qu'entrepreneur en Afrique francophone,

In addition, a considerable issue lies in the fact that, in a nascent market such as in Cameroon, as Boupa from Diool explains, 'entrepreneurs have to raise more because of the uncertainty in the execution. At the moment, if you have an idea here in Cameroon, you end up having to build the foundation before even being able to develop the idea', pointing at the absence of pre-existing infrastructure, consumer market, or services to build on, whereas 'the more mature the market is, the less money you have to raise because at some point you have partners, payment rails and a more supportive ecosystem overall.'

In line with this notion, Ouis Abdessadok, Associate at Orange Ventures highlights that 'as an entrepreneur in francophone Africa, if you don't have the right network, or if you don't have the right introduction, it's hard to reach the information you need'. As Boyé notes, 'francophone African countries suffer from fragmented markets that are considered small when compared to the huge market size of Nigeria. Côte d'Ivoire has a population of twenty-five million, which is a bit more than a tenth of the Nigerian market, or the population of Lagos.' As a result of this, it is important to grow and gain regional presence quickly as, 'there is appetite, and there is growing interest from anglophone based investors who are ready to consider investing in the francophone ecosystem. What investors need to see are convincing startups', remarks Boyé.

si on ne peut pas compter sur un réseau adéquat, ou si on n'a pas la bonne introduction, il est difficile d'obtenir les informations souhaitées.' En effet, comme le souligne Boyé, 'les pays d'Afrique francophone sont caractérisés par des marchés fragmentés qui sont perçus comme petits par rapport à l'énorme marché du Nigeria. La population en Côte d'Ivoire est de vingt cinq millions d'habitants, ce qui représente un peu plus d'un dixième du marché nigérian, ou population de Lagos.' Par conséquent, dans cette région, il est particulièrement important de se développer et d'acquérir rapidement une présence régionale, car 'il existe actuellement un intérêt de plus en plus marqué de la part des investisseurs anglophones qui sont disposés à explorer la possibilité d'investir dans l'écosystème francophone. Les investisseurs ont besoin de voir des start-ups performantes' précise Boyé.

Arthur Thuet, cofondateur de Saviu Ventures, une société d'investissement principalement axée sur l'Afrique francophone, indique également que la région offre de nombreuses possibilités aux entrepreneurs, en précisant que 'les exemples de succès d'entreprises qui lèvent des fonds sont toujours plus nombreux sur tout le continent, telles que Flutterwave et Paystack, et maintenant il nous faut maintenant ces nouvelles au niveau local, par exemple au Sénégal ou au Togo. [...] Les entreprises qui ont eu du succès, comme Djamo [qui a été acceptée dans l'accélérateur mondial Y Combinator], donnent de la crédibilité à la région, car elles démontrent qu'il existe également des opportunités sur le marché de l'Afrique francophone.' Thuet ajoute que ce type de **témoignages** contribuera à changer la mentalité et le comportement des personnes et à encourager la jeune population à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Ces expériences seront également favorables pour convaincre les investisseurs de s'intéresser aussi aux pays d'Afrique francophone, qui présentent un potentiel incroyable.

Arthur Thuet, Co-Founder of the African-focused investment firm Saviu Ventures also indicates that francophone Africa offers a lot of opportunity for entrepreneurs, emphasising that 'there are always more success stories around the continent about companies raising funds, such as Flutterwave, Paystack, and now we need these news at the local level, such as in Senegal or Togo. [...] successful companies like Djamo [who was accepted into global accelerator Y Combinator] give credibility to the region, as they show that there are opportunities also in the francophone African market'. Thuet adds that these types of **stories** will contribute to changing people's mindset, stimulating the younger population to embark on entrepreneurial journeys and convincing investors to also focus on francophone Africa as there is incredible potential.

CONCLUSION CONCLUSION

L'attention croissante portée à l'activité commerciale en Afrique francophone a été un symptôme du nombre croissant d'histoires de réussite et de la disponibilité de facilités d'investissement locales et internationales. Ce rapport visait à réaliser un état complet de l'écosystème des startups de la région en offrant différentes perspectives sur les opportunités et les défis existants.

Voici quelques-uns des principaux points à retenir pour les discussions futures:

- ◆ Possibilité d'exploiter un marché largement non saturé qui présente des défis similaires à d'autres régions d'Afrique.
- ◆ Nombre croissant d'investisseurs privés et publics à tous les niveaux, avec un intérêt croissant des corporations et 'big tech'.
- ◆ Bien que le français soit un dénominateur commun, la fragmentation de la réglementation reste un défi pour de nombreux entrepreneurs et investisseurs.
- ◆ Le nombre d'entreprises en phase de développement et de sorties dans la région est faible, mais la présence croissante de marques mondiales est une tendance positive.
- ◆ Les startups prospères d'autres régions africaines commencent à se développer en Afrique francophone, en utilisant généralement la Côte d'Ivoire comme base.

The increasing attention on the business activity in Francophone Africa has been a symptom of the growing number of success stories and availability of local and international investment facilities. This report aimed at crafting a comprehensive state of the region's startup ecosystem by providing different perspectives on the opportunities and existing challenges.

Some of the key take-aways for future discussion include:

- ◆ Opportunity to tap into a largely non-saturated market which presents similar challenges to other regions across Africa.
- ◆ Growing number of private and public investors at all levels, with an increasing interest from corporates and big tech.
- ◆ Despite French being a common denominator, regulatory fragmentation remains a challenge for many entrepreneurs and investors.
- ◆ The number of late-stage companies and exits in the region is low, but the increasing presence of global brands is a positive trend.
- ◆ Successful startups from other African regions are beginning to expand to Francophone Africa, typically using Côte d'Ivoire as a base.

◆ Il est essentiel d'améliorer le cadre juridique pour rendre la création d'entreprise et l'accès au financement plus accessibles et un certain nombre d'organisations travaillent avec les administrations pour promulguer des 'Startup Acts' et des lois favorables.

◆ Enfin, plus d'informations et d'"histoires" sont nécessaires pour que les acteurs locaux et internationaux s'intéressent davantage à faire des affaires dans la région.

◆ Improving the legal framework to make business setup and access to finance more accessible is key and a number of organisations are working with administrations to enact 'Startup Acts' and conducive laws.

◆ Finally, more information and 'stories' are needed for local and international players to grow interest in doing business in the region.

Briter Bridges Ltd.

**Francophone Africa:
State of Technology and Investment**
May 2021

Enquiries:
hello@briterbridges.com

Access Briter Intelligence at:
briterintelligence.com

