

jeune **afrique**

AFRIQUE DE L'OUEST

Le temps des colonels

Spécial 18 pages

CAMEROUN

Bienvenue chez les
« seigneurs » de Yaoundé

DOSSIER
BANQUES

-12 PAGES -



50

CHAMPIONS DE LA TECH

2^E ÉDITION

PALMARÈS EXCLUSIF 2022

Allemagne 9 € • Belgique 9 € • Canada 12,99 \$CAN
 Espagne 9 € • France 7,90 € • DOM 9 € • Italie 9 €
 Maroc 50 MAD • Mauritanie 200 MRU • Pays-Bas 9,20 €
 Portugal 9 € • RD Congo 10 USD • Suisse 15 CHF
 Tunisie 8 TDN • TOM 1 000 XPF • Zone CFA 4 800 F CFA
 ISSN 1950-1285



MOBILISÉS POUR NOS 175 000 ENTREPRISES CLIENTES EN AFRIQUE

Nous sommes à vos côtés,
présents dans 19 pays
sur le continent africain,
pour vous accompagner
dans tous vos projets d'avenir.

**C'EST VOUS
L'AVENIR**



**SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE**



L'édito

Marwane Ben Yahmed

🐦 @marwaneBY

Ouattara, Bédié, Gbagbo... Rendez-vous en 2025 !

La Côte d'Ivoire de 2022 n'a plus rien à voir avec celle qui n'a cessé de nous inquiéter ces deux dernières années, et c'est tant mieux. Les décès d'Amadou Gon Coulibaly, puis de Hamed Bakayoko, qui ont conduit Alassane Ouattara à revenir sur son engagement de ne pas briguer un troisième mandat; la crise pré- et post-électorale lors de la présidentielle d'octobre 2020 ; les tensions et querelles politiques incessantes; l'épidémie de Covid-19... Depuis cette sinistre séquence, la raison a fini par prévaloir, et l'heure est à l'apaisement. Ouattara a été réélu, Laurent Gbagbo, acquitté par la Cour pénale internationale (CPI), est rentré en Côte d'Ivoire, et Henri Konan Bédié a mis de l'eau dans son champagne. Le chef de l'État a même rencontré ses deux prédécesseurs et adversaires de toujours, et le trio se donne à nouveau du « mon frère » en s'embrassant comme du bon pain, du moins devant les micros et les objectifs. Enfin, le dialogue politique, dirigé par le Premier ministre Patrick Achi, qui vient d'être reconduit dans ses fonctions, a été un franc succès, de l'avis même des délégués de l'opposition. Mais si, sur la forme, cela change beaucoup de choses et

permet aux Ivoiriens de ne plus être étreints par l'anxiété, sur le fond, les perspectives n'ont en revanche guère évolué : les regards demeurent rivés sur la prochaine échéance cruciale, la présidentielle de 2025. Alassane Ouattara, Henri Konan Bédié et Laurent Gbagbo, qui auront respectivement 83 ans, 90 ans et 79 ans à cette date, écrasent toujours de tout leur poids la vie politique en terre d'Éburnie, et personne ne peut affirmer avec certitude qu'ils ne seront plus sur la ligne de départ dans trois ans. Une situation - cette sarabande qui dure depuis trois décennies - guère envisageable sous d'autres latitudes, mais, ici, c'est ainsi...

Du côté d'Alassane Ouattara, tout indique, même si l'intéressé n'en laisse rien paraître, qu'il entend cette fois sortir par la grande porte et donc préparer sa succession. Il sait qu'il ne



**La raison a fini
par prévaloir,
et l'heure est à
l'apaisement.**

trouvera plus jamais dans son camp l'alternative idéale que représentait feu Amadou Gon Coulibaly, fidèle parmi les fidèles depuis plus de trente ans, compétent, travailleur et respecté. Cette perte ne peut donc être « compensée » à l'identique. Patrick Achi représente pour l'instant l'option la plus rassurante à ses yeux, à condition qu'il fasse ses preuves, séduise les Ivoiriens et s'impose au sein du Rassemblement des houphouëtistes pour la démocratie et la paix (RHDP). Ce qui ne ressemble pas vraiment à une sinécure. Sans doute, si jamais cette option était retenue, qu'ADO mettrait en place une équipe pour accompagner son futur successeur, quel qu'il soit d'ailleurs. Parmi les membres les plus probables de sa *dream team*, son frère Téné Birahima Ouattara, à la tête de la Défense, son directeur de cabinet Fidèle Sarassoro, le nouveau vice-président (ex-gouverneur de la BCEAO) Tiemoko Meyliet Koné, Abdourahmane Cissé, Kandia Camara et le patron du RHDP Gilbert Koné Kafana. ADO a encore du temps devant lui pour mettre en place le puzzle. Surtout, il faudra des résultats tangibles en matière d'amélioration du quotidien des

jeune **afrique**

50

**CHAMPIONS
DE LA TECH**

2^E ÉDITION
PALMARÈS
EXCLUSIF
2022

Réalisée par *Jeune Afrique* et *The Africa Report*, la deuxième édition de notre palmarès exclusif vous présente les principales figures d'un secteur en pleine expansion.

JULIEN CLÉMENÇOT

Pour la deuxième année consécutive, *Jeune Afrique* (JA) et *The Africa Report* (TAR), magazine anglophone du groupe Jeune Afrique, publie en exclusivité un classement des 50 personnalités aux avant-postes de la transformation numérique du continent. Afin de donner plus de lisibilité à ces champions de la tech, nous avons choisi de faire évoluer la recette et de découper notre palmarès en trois parties. La première compte 30 noms, mêlant startupers et dirigeants de grands groupes, extraits d'une liste de près de 150 chefs d'entreprise constituée par nos rédactions. Tous ont fait à leur manière l'actualité sur les douze derniers mois. Ils ont levé des fonds, vu la valorisation de leur start-up grimper, mené des projets de transformation de leur modèle, investi de nouveaux marchés, financé des projets, avalé des concurrents ou, au contraire, vendu leur société. C'est à partir de ces informations, toutes croisées, que JA et TAR ont bâti ce palmarès, qui se veut le reflet de l'évolution du secteur de la tech et des modes de vie et de consommation des Africains. Un continent où les investisseurs spécialisés dans le financement du secteur numérique sont plus nombreux d'année en année. JA et TAR en ont sélectionné dix, des capital-investisseurs mais aussi des promoteurs de fonds d'amorçage actifs sur la période 2021-2022, en prenant en compte le nombre d'opérations, la taille de leur fonds et la qualité des projets financés et des équipes de gestion. Enfin, parce que sans eux rien n'est possible, nous avons établi un classement de dix lanceurs de tendance, une catégorie vaste qui mêle régulateurs, patrons d'agence publique, d'incubateur, de lobby et influenceurs. Au total, pour ces trois sélections, ce sont quelque 250 noms qui ont été intégrés à notre base de données, avant que chaque profil ne soit étudié par la rédaction pour constituer le classement 2022 des 50 champions du numérique de *Jeune Afrique*. 9

Start-up, telco, Gafam...

Les 30 personnalités qui font la transition numérique

Ils dirigent Chipper Cash, OPay, Wave, TradeDepot, Andela mais aussi MTN, Vodacom, Orange, Google, Amazon, Teraco et Huawei : retrouvez dans ce classement exclusif les trente patrons les plus importants de la tech africaine.

LA RÉDACTION

Le classement des champions de la tech 2022 par *Jeune Afrique* est marqué par l'effervescence du secteur, boosté par l'évolution des modes de consommation pendant la crise sanitaire. Après une année record en matière de levées de fonds (plus de 5 milliards de dollars), les start-up africaines continuent sur leur lancée en 2022, en collectant près de 2 milliards de dollars au cours du premier trimestre.

Les fintech figurent cette année encore parmi les jeunes pousses les plus en vue, notamment au Nigeria, dont l'immense marché constitue un atout de taille.

Placé très haut dans le classement 2021, Olugbenga Agboola, cofondateur et CEO de la plateforme de paiement Flutterwave, aurait pu occuper la première place après avoir collecté 250 millions de dollars en février. Sa société est désormais valorisée à 3 milliards de dollars. Mais les récentes révélations sur sa gouvernance, même si elles ne proviennent pour l'heure que d'une enquête journalistique, nous ont incités à la prudence (*lire p. 114*).

Ce sont donc les trajectoires de Chipper Cash et d'OPay, tous deux membres du club fermé des licornes africaines, que nous mettons en avant. Elles illustrent l'engouement des investisseurs étrangers pour ces nouveaux services financiers sur un continent où 80 % de la population reste non bancarisée.

L'Ougandais Ham Serunjogi et le Ghanéen Maijid Moujaled (classés 1^{ers}), cofondateurs de Chipper Cash (*lire pp. 118-120*), ont entre autres fait affaire avec la société d'investissement

américaine SVB Capital et Jeff Bezos, tandis que Yahui Zhou (2^e), à la tête d'OPay, a convaincu le japonais SoftBank de participer à son tour de table. Si Chipper Cash occupe la première place de notre classement, il le doit à sa présence dans sept pays quand OPay est toujours concentré sur le marché nigérian.

Dans la zone francophone, on retiendra l'ascension éclair de Wave sous la houlette de Carine Coura Sene (5^e). La Sénégalaise (*lire pp. 122-123*) est l'une des huit dirigeantes du classement qui montrent que de plus en plus de femmes occupent des postes à responsabilités dans ce secteur. Après avoir réussi un premier tour de table de 200 millions de dollars, Wave, désormais valorisé à

S'ils sont parfois en difficulté face à l'agilité des start-up, les opérateurs de télécoms restent incontournables.

1,7 milliard de dollars, va tenter d'exporter son succès sénégalais en Côte d'Ivoire, au Bénin et en Guinée.

De quoi donner quelques sueurs froides à Alioune Ndiaye, CEO d'Orange Middle East and Africa (Omea), classé 16^e, l'opérateur restant le leader historique sur le créneau du mobile money dans la région. S'ils sont parfois en difficulté face à l'agilité des start-up, les opérateurs restent néanmoins incontournables cette année encore : ils couvrent l'Afrique

avec leurs réseaux, et surtout opèrent une profonde transformation de leur modèle, développant de nouveaux services qui, demain, pourront être étendus dans les pays où ils ne disposent pas de licence télécoms.

Implication des Gafam

Ralph Mupita (3^e), promu PDG du sud-africain MTN en septembre 2020, profite des excellents résultats de son groupe, qui affiche une hausse de son résultat net de près de 25 %, tout en ayant investi près de 2 milliards de dollars au cours de l'année. Le chiffre des services data de MTN explose (+ 30 %), en même temps que le groupe continue à étendre son réseau de fibre optique, long de 100 000 km.

Classé 4^e, le Nigérian Segun Ogunsanya, nouveau patron d'Airtel Afrique, bénéficie lui aussi de résultats exceptionnels (+ 24 % sur les neuf premiers mois de son exercice 2021-2022), et de la croissance de ses activités data et mobile money (+ 37,2 %).

S'ils se sont longtemps contentés d'offrir leurs services sur le continent sans y faire d'investissements, les Gafam changent petit à petit de politique. *Jeune Afrique* salue l'implication grandissante de Google en classant le directeur général de sa branche Afrique subsaharienne, l'indien Nitin Gajria (7^e), dans le premier tiers de son palmarès. L'entreprise a annoncé l'année dernière avoir planifié un milliard d'investissement sur le continent pour les cinq ans à venir. Cela se traduit par la construction du câble Equiano, dont on sait qu'il reliera l'Afrique du Sud au Portugal, en desservant notamment le Togo (inauguré en mars) et le Nigeria. Et ce n'est sans doute qu'un début.

ÉCONOMIE

RANG	GENRE	PRÉNOM	NOM	NATIONALITÉ	FONCTION	RAISON SOCIALE	SECTEUR
1	M	Ham/Maijid	Serunjogi/Moujaled	Ougandaise/ Ghanéenne	Cofondateurs - CEO/Président	Chipper Cash	Fintech
2	M	Yahui	Zhou	Chinoise	CEO	OPay	Fintech
3	M	Ralph	Mupita	Zimbabwéenne	CEO	MTN	Télécommunications
4	M	Segun	Ogunsanya	Nigériane	CEO	Airtel Nigeria	Télécommunications
5	F	Coura Carine	Sene	Sénégalaise	Directrice de la zone Uemoa	Wave	Fintech
6	M	Ashraf	Sabry	Égyptienne	Fondateur et CEO	Fawry	Fintech
7	M	Nitin	Gajria	Indienne	Directeur général	Google Sub - Saharan Africa	Gafam
8	M	Strive	Masiyiwa	Zimbabwéenne	Président exécutif	Cassava Technologies	Télécommunications
9	M	Jeremy	Johnson	Américaine	Cofondateur et CEO	Andela	Éducation / RH
10	M	Shameel	Joosub	Sud-africaine	CEO	Vodacom	Télécommunications
11	M	Mostafa	Kandil	Égyptienne	CEO	SWVL	Transport
12	M	Daniel	Yu	Américaine	Cofondateur et CEO	Wasoko	Logistique
13	M/F	Karim/Zohra	Beguir/Slim	Tunisienne	Cofondateur et CEO	InstaDeep	Intelligence artificielle
14	M	Hassanein	Hiridjee	Française	CEO	Axian	Télécommunications
15	M	Jan	Hnizdo	Sud-africaine	CEO	Teraco Data Environments	Infrastructures
16	M	Alioune	Ndiaye	Sénégalaise	CEO	Orange Middle East and Africa	Télécommunications
17	F	Funke	Opeke	Nigériane	Fondatrice et CEO	MainOne	Télécommunications
18	M	Grant	Brooke	Britannique	Cofondateur et CEO	Twiga Foods	Agritech
19	F	Am rote	Abdella	Éthiopienne	General manager	Amazon Web Services	Gafam
20	M	Terry	He	Chinoise	Président	Huawei Northern Africa	Télécommunications
21	M	Onyekachi	Izukanne	Nigériane	Cofondateur et CEO	TradeDepot	E-commerce
22	F	Mamongae	Mahlare	Sud-africaine	CEO	Takealot	E-commerce
23	M	Jérémy/ Sacha	Hodara/ Poignonec	Française	Cofondateurs et CEO	Jumia	E-commerce
24	F	Nunu	Ntshingila	Sud-africaine	Directrice Afrique	Meta	Gafam
25	M	Femi	Kuti	Nigériane	Cofondateur et CEO	Reliance Health	Santé
26	M	Abasi	Ene-Obong	Nigériane	CEO	54Gene	Santé
27	M	Gregory	Rockson	Ghanéenne	Cofondateur et CEO	mPharma	Santé
28	M	Mohamed	Abdulaziz	Égyptienne	Cofondateur et CEO	Brimore	E-commerce
29	F	Lucy	Hoffman	États-Unis	Cofondatrice et CEO	Carrylst	Jeux vidéo
30	M/ F	Meshack/ Malaika	Alloys/ Judd	Kényane/ Américaine	Cofondateurs et CEO	Sendy	Logistique

Facebook, dirigé en Afrique par la Sud-Africaine Nunu Ntshingila (24^e), suit la même tendance, même si son projet de câble 2Africa, prévu pour faire le tour du continent, est moins avancé. Amazon Web Services (AWS), dirigé en Afrique subsaharienne par l'Éthiopienne Amrote Abdella (19^e), ex-directrice régionale de Microsoft, poursuit lui aussi son renforcement sur le continent depuis l'annonce, en 2020, de l'ouverture de ses services pour l'Afrique depuis Cape Town, où il emploie déjà plus de 4000 personnes.

Comme pour les start-up, ce classement met aussi en valeur l'intérêt des investisseurs pour le potentiel des opérateurs d'infrastructures africains. Premier l'an dernier, Strive Masiyiwa (8^e) a poursuivi la restructuration de ses activités en créant le holding Cassava Technologies pour y loger ses projets les plus innovants (*lire pp. 126-128*). À la tête de Teraco Data Environments, le Sud-Africain Jan Hnizdo (15^e) devrait, lui, voir son entreprise accélérer sa croissance grâce à la prise de contrôle de l'américain Digital Reality. Annoncé au

début de janvier, le deal, qui valorise le leader africain des data centers à 3,5 milliards de dollars, devrait être entériné d'ici à la fin de juin.

Cette opération suit de quelques mois l'acquisition de MainOne, leader des services de connectivité en Afrique de l'Ouest, par un autre américain, Equinix, pour 320 millions de dollars. L'acheteur, en conservant la Nigériane Funke Opeke (17^e) au poste de DG de sa nouvelle filiale, confirme la réputation de la dirigeante, qui a profondément fait évoluer son entreprise créée au départ pour gérer un câble sous-marin.

Essor du e-commerce

JA a également voulu souligner la montée en puissance du e-commerce africain. Aux côtés des pionniers de Jumia, Jérémy Hodara et Sacha Poignon (23^{es}), le Nigérian Onyekachi Izukanne (21^e), fondateur de TradeDepot, intègre le classement après le rachat en février de son concurrent ghanéen Green Lion contre un chèque de 110 millions de dollars.

Nommée en octobre 2021 CEO de Takealot, la Sud-Africaine Mamongae Mahlare (22^e) bénéficie, elle, de la performance de la filiale de Naspers, qui pourrait être le premier acteur du secteur à atteindre son point d'équilibre. Et parce que la plateforme d'e-commerce égyptienne Brimore a levé 25 millions de dollars en février, son CEO, Mohamed Abdulaziz, figure aussi dans notre classement, à la 28^e position.

Pour finir, il faut aussi attirer l'attention sur la diversité des jeunes pousses qui parviennent à lever des fonds : si les représentants de la fintech trustent le haut du panier, les douze derniers mois ont vu la confirmation de l'intérêt porté au spécialiste de l'éducation Andela, dont le fondateur occupe le 11^e rang, ainsi que la percée des start-up dans les secteurs de la santé, de la logistique et même des jeux vidéo avec, pour la première fois pour un éditeur africain, un tour de table de 20 millions de dollars à mettre au crédit de Lucy Hoffman (29^e), cofondatrice de Carrylst. •

Le dilemme Flutterwave

Dans l'enquête publiée le 12 mars sur son média *West Africa Weekly*, le journaliste nigérian David Hundeyin, par ailleurs ex-collaborateur de *The Africa Report*, met en cause, documents à l'appui, la gouvernance de la start-up Flutterwave. Après avoir levé 250 millions de dollars au début de 2022, celle-ci est actuellement la plus importante valorisation du continent (3 milliards de dollars).

Les accusations sont sérieuses et visent son cofondateur et directeur général Olugbenga Agboola (surnommé GB dans l'univers de la tech). L'article dénonce un délit d'initié (le journaliste utilise le terme d'insider trading), du harcèlement moral et sexuel à l'égard de plusieurs collaboratrices, ainsi que des pratiques commerciales frauduleuses. Sans nous prononcer sur la véracité de ses allégations, plusieurs éléments portés à notre connaissance nous ont poussé à ne pas inclure l'entrepreneur dans notre classement cette année. Cela ne disqualifie en rien la qualité des services apportés par la société et le rôle de locomotive qu'elle a joué pour la tech africaine ces dernières années.

La première accusation est relative à l'identité fictive que GB aurait utilisée en 2016 pour s'arroger 10 % de participation supplémentaire dans la société créée avec Adeleke Adekoya et Iyinlowula Aboyeji. Désormais à la tête de la société de capital-risque Future Africa, ce dernier a confirmé le 16 avril auprès du média TechCabal - dont lui-même et Flutterwave sont actionnaires - que GB avait bien mentionné

à ses associés qu'un certain « Greg », directeur technique de la start-up, devait récupérer 10 % de la société. « Après un certain temps, on a compris ce qu'il s'était passé. À ce moment-là, cela n'avait plus d'importance. Nous [Aboyeji et le troisième cofondateur Adeleke Adekoya] avons déjà signé des accords, et j'ai décidé de passer à autre chose », a confié Iyinowula Aboyeji au média nigérian. En parallèle, les jours qui ont suivi la publication de l'article, « Iyin » Aboyeji, sur les réseaux sociaux, n'a eu de cesse, de défendre fermement sa réputation et celle de sa fintech tout en affirmant par ailleurs ne plus posséder aucune action de Flutterwave.

La deuxième allégation qui a motivé notre décision est liée au fait qu'Olugbenga Agboola aurait poussé certains de ses collaborateurs et investisseurs à revendre leurs actions à un prix plus bas que le marché, parfois bien en-dessous de leur véritable valeur selon l'enquête journalistique. Outre les témoignages avancés dans l'article de David Hundeyin, un investisseur un temps proche de Flutterwave nous a confirmé auprès de l'existence de ce genre de pratiques. Contacté par *Jeune Afrique*, le directeur général de la licorne n'a pas donné suite. Dans un mail interne relayé le 20 avril par le site américain *TechCrunch*, le principal intéressé a affirmé qu'une partie des accusations contenues dans l'enquête était fausse, tout en admettant que certains des points soulevés avaient déjà été « signalés, étudiés et traités par la direction », sans toutefois préciser lesquels. •

Quentin Velluet



CORIS HOLDING

Un Groupe, une synergie,
des ambitions pour l'Afrique.



Les 10 lanceurs de tendances de la communauté tech

Qu'ils soient chefs d'autorités de régulation, lobbyistes, fondateurs d'incubateurs ou influenceurs, ils oeuvrent à l'accélération de la numérisation sur le continent.

LA RÉDACTION

Jeune Afrique a choisi de placer en première position de ce classement des lanceurs de tendance celui qui pendant longtemps a été un cauchemar pour les opérateurs.

Après des années d'attente, Godwin Emefiele, le gouverneur de la Banque centrale du Nigeria a autorisé, début avril, l'attribution d'une licence de mobile money à MTN, leader du marché des télécoms, permettant à son pays de franchir une étape importante en matière d'inclusion financière. En 2021, Globacom et 9Mobile avaient déjà bénéficié de ce précieux sésame. Numéro deux du marché, Airtel attend désormais la sienne.

La libéralisation du marché éthiopien, même si elle est incomplète, a été un événement fort. Artisan de la fin du dernier monopole africain dans ce domaine, Balcha Reba, patron du

régulateur des télécoms, prend de ce fait la deuxième place de notre sélection.

Il est suivi par l'Ivoirien Lacina Koné (3^e), qui a renforcé l'influence de Smart Africa, devenu un espace de dialogue continental pour l'harmonisation des politiques africaines, réunissant gouvernements et acteurs privés. Son combat pour la mise en place d'un système d'identité numérique partagée est une étape importante pour le continent.

Respectivement classés 4^e et 5^e, le Nigérian Bosun Tijani et la Camerounaise Rebecca Enonchong sont devenus les meilleurs ambassadeurs des startupers. Fondateur du CcHub, présent au Nigeria, au Kenya et au Rwanda, le premier vient de lancer un nouveau programme d'accompagnement de jeunes pousses.

nommé Seedr, au Botswana et en Namibie. Quant à la patronne d'Apps-Tech, elle reste l'un des porte-voix les plus populaires de la tech sur Twitter. Parce qu'elle joue un rôle fédérateur pour cette communauté, JA a aussi intégré dans son palmarès Anna Ekeledo (7^e), présidente d'Afrilabs qui fédère aujourd'hui 347 tech hubs dans 52 pays sur le continent.

Rôle de la société civile

La sixième position de Marc André Loko, directeur général de l'Agence béninoise pour le développement du numérique vient elle récompenser l'ambitieux projet de lancement de l'opérateur de télécoms public SBIN, dont il a été l'un des principaux artisans. Jeune Afrique n'a pas voulu oublier le rôle de la société civile en incluant l'Éthiopien Dawit Bekele (8^e), représentant de l'ONG Internet Society, qui continue d'œuvrer pour le développement des points d'échange, et la Sud-Africaine Onica Makwakwa (9^e), qui se bat pour la baisse du prix des connexions.

Ancrée dans l'actualité, notre sélection inclut enfin l'influenceur, auteur, enseignant et entrepreneur nigérian Chris Ani (10^e), le plus célèbre promoteur de la technologie blockchain et des cryptomonnaies dans son pays. Comme un pied de nez à Godwin Emefiele, qui reste opposé à leur utilisation - une position qui participe à l'explosion des transactions clandestines. •

RANG	GENRE	PRÉNOM	NOM	NATIONALITÉ	FONCTION	RAISON SOCIALE
1	M	Godwin	Emefiele	Nigériane	Gouverneur	Central Bank of Nigeria
2	M	Balcha	Reba	Éthiopienne	Directeur général	Ethiopian Communications Authority
3	M	Lacina	Koné	Ivoirienne	Directeur général	Smart Africa
4	M	Bosun	Tijani	Nigériane	PDG	Co-Creation Hub
5	F	Rebecca	Enonchong	Camerounaise	PDG	AppsTech
6	M	Marc André	Loko	Bénoise	Directeur général	Agence pour le Développement du Numérique
7	F	Anna	Ekeledo	Nigériano-Sénégalaise	Directrice exécutive	Afrilabs
8	M	Dawit	Bekele	Éthiopienne	Vice-président région Afrique	Internet Society
9	F	Onica	Makwakwa	Sud-Africaine	Coordinatrice région Afrique	Alliance for Affordable Internet
10	M	Chris	Ani	Nigeria	Fondateur et PDG	Digital Abundance

Les 10 investisseurs qui boostent les start-up

Leurs noms ne sont souvent connus que des spécialistes. *Jeune Afrique* a sélectionné dix patrons phares de fonds d'investissement et de fonds d'amorçage qui ont fait l'actualité au cours des douze derniers mois.

LA RÉDACTION

Depuis deux ans, les grosses levées de fonds se sont multipliées. Derrière ces deals, des géants comme Visa, des fonds internationaux comme Séquoia Capital ou des entreprises de la Silicon Valley. Un marché où les acteurs africains sont encore rares, tant dans le domaine du capital-investissement que dans celui de l'amorçage.

Notre sélection, qui regroupe 10 investisseurs, illustre à la fois cette effervescence et cette carence. Déjà classé dans l'édition 2021, TlCom a de nouveau retenu notre attention. Mais, cette fois, c'est le travail de la Zimbabwéenne Andreata Muforo (1^{er}) que nous mettons en avant. Après un premier fonds de 71 millions de dollars, sa société ambitionne de lever 150 millions de dollars, dont la moitié est déjà acquise.

Le Sénégalais Tidjane Dème (2^e) est aussi un récidiviste. Si l'ex-représentant de Google en Afrique francophone avance à pas comptés, les investissements de Partech Africa font mouche, comme le montrent les trajectoires de Wave, TradeDepot et Reliance Health.

Projet enthousiasmant

Concernant les fonds d'amorçage, JA a décidé de saluer le travail de l'Indien Zachariah George, patron de Launch Africa Ventures (plus de 60 investissements, selon la base de données sur les levées de fonds Africa : The Big Deal), du Japonais Ryosuke Yamawaki, à la tête de Kepple Africa (35 deals dans 8 pays en 2021), du Nigérian Iyinoluwa Aboyeji, fondateur de Future Africa (27 deals dans 4 pays) et de l'Américain Peter

Orth, qui dirige 4DX Ventures (18 deals dans 7 pays).

S'ils ne sont pas centrés sur le continent, les acteurs nord-américains, comme Y Combinator, 500 Global et Techstars, font aussi autorité dans ce domaine, et leurs patrons - ou responsables régionaux, comme Mareme Dieng (8^e) - intègrent aussi notre sélection.

Classée en dixième position parce que son fonds, Norrsken22, n'a pas encore annoncé d'investissement, la Sud-Africaine Natalie Kolbe, ex d'Actis, est à la tête du projet de capital-investissement consacré à la tech le plus enthousiasmant de ce début d'année. Créé par la fondation Norrsken et par 30 fondateurs de licornes, il a sécurisé 110 millions de dollars et compte doubler ce montant cette année. •

RANG	GENRE	PRÉNOM	NOM	NATIONALITÉ	FONCTION	RAISON SOCIALE
1	F	Andreata	Muforo	Zimbabwéenne	Associée	TlCom
2	M	Tidjane/Cyril	Dème/Collon	Sénégalaise/Française	Associé général	Partech Africa
3	M	Zachariah	George	Indienne	Associé général	Launch Africa Ventures
4	M	Ryosuke	Yamawaki	Japonaise	Associé général	Kepple Africa Ventures
5	M	Iyinoluwa	Aboyeji	Nigériane	Fondateur et associé général	Future Africa
6	M	Michael	Seibel	Américaine	Fondateur et directeur général	Y Combinator
7	M	Peter	Orth	Américaine	Cofondateur et associé général	4DX Ventures
8	F	Mareme	Dieng	Sénégalaise	Responsable Afrique	500 Global
9	M	Sunil	Sharma	Canadienne	Directeur général	Techstars
10	F	Natalie	Kolbe	Sud-Africaine	Associée générale	Norrsken22



Le Ghanéen Majjid Moujaled (à g.) et l'Ougandais Ham Serunjogi, les fondateurs de ChipperCash, se sont rencontrés dans l'Iowa, aux États-Unis.

KARAMINDER GHUMAN/CHIPPER CASH

CHIPPER CASH

Réseau américain,
succès africain

Avec 250 millions de dollars levés et un nouveau statut de licorne, la fintech, qui doit en partie son succès à la grande proximité de ses fondateurs avec la Silicon Valley, a connu une année 2021 de folie.

KÉVIN POIREAULT

Classée parmi les start-up à suivre en 2021 selon les médias *Techgist Africa* et *African Vibes* et l'influenceur Alex Mitchell, Chipper Cash a tenu ses promesses. Alors que le monde économique se redresse lentement après un an de pandémie, la start-up de transfert d'argent international, fondée en 2018 par l'Ougandais Ham Serunjogi et le Ghanéen Maijid Moujaled, n'a pas cessé de se hisser en une de l'actualité au cours de l'année écoulée.

En mai 2021, elle lève 100 millions de dollars dans un tour de table mené par SVB Capital, l'un de ceux qui font « probablement » d'elle « la start-up africaine la mieux valorisée », avance son PDG, Ham Serunjogi, sans pour autant révéler le montant de cette

valorisation. Si ces propos ont fait quelques sceptiques, l'extension de série C de 150 millions de dollars en novembre, cette fois dirigée par FTX, le monnaies du plus jeune milliardaire du monde, Sam Bankman-Fried, a donné raison à l'Ougandais, puisque la valorisation de Chipper atteint alors 2 milliards de dollars.

Nageur professionnel

La start-up devient officiellement la quatrième licorne africaine de l'année et la sixième de l'Histoire. « C'est une étape importante, mais je crois que certains s'attardent un peu trop sur la valorisation », rétorque Ham Serunjogi lors d'une table ronde virtuelle organisée par MTN Soudan du Sud en novembre. →

→ Cet ancien nageur professionnel, qui préfère mesurer son succès « à la longévité » de sa start-up plutôt qu'à ses performances à court terme, a notamment utilisé les fonds levés pour s'implanter au Royaume-Uni en mai 2021 et aux États-Unis en octobre de la même année. Chipper Cash est désormais présent dans neuf pays, dont sept pays africains (Ghana, Nigeria, Rwanda, Ouganda, Kenya, Tanzanie et Afrique du Sud).

La start-up devient officiellement la quatrième licorne africaine de l'année et la sixième de l'Histoire.

L'une des spécificités des levées de Chipper Cash, qui se montent aujourd'hui à plus de 302,2 millions de dollars, réside dans la nature de certains de ses investisseurs. Avant elles, SVB Capital, FTX, Deciens Capital - qui a mené un tour d'amorçage en 2019 et participé à trois autres levées depuis - ou même Bezos Expéditions, fonds personnel du fondateur et propriétaire d'Amazon, qui finance Chipper depuis 2020, n'avaient jamais montré d'intérêt pour l'Afrique. C'est grâce à leur réseau américain que Ham Serunjogi et Maijid Moujaleed ont réussi à financer la croissance de leur start-up.

L'aventure de Chipper Cash démarre loin du continent, quand

les deux hommes se rencontrent dans l'Iowa, en 2013. Ils évoquent l'envie de monter un projet ensemble pendant un *road trip* en Californie. Au fil des miles, podcasts sur les fintechs et les cryptomonnaies en fond sonore, ils décident de lancer une solution de transfert d'argent, « pas seulement d'envoi de fonds depuis les pays occidentaux, comme cela existe déjà, mais aussi entre États africains », précise Ham Serunjogi.

Conquête de l'Ouest

Deux ans plus tard, après une pige chez Facebook à Dublin, Ham Serunjogi rejoint Maijid Moujaleed, qui travaille chez Imgur, à San Francisco. Ensemble, ils fondent Chipper Cash, depuis la Bay Area californienne, suivant les traces du Nigérian Olugbenga Agboola, dit « GB », dont la fintech Flutterwave est aussi basée à San Francisco. « Cette localisation proche de la Silicon Valley y est sans conteste pour quelque chose dans la capacité de Chipper Cash à lever des fonds si rapidement, argue Dario Giuliani, du cabinet d'analyse britannique Briter Bridges. Plus de la moitié de l'argent versé dans les dix plus grosses levées de start-up africaines ces trois dernières années provient des États-Unis. »

Dans cette conquête de l'Ouest, le patron peut s'appuyer sur le chanteur nigérian Burna Boy, qui fait lui aussi du marché américain un objectif majeur et dont il loue les services en tant qu'ambassadeur.

Mais si 2021 a été l'année des financements pour Chipper Cash, 2022 sera celle de la consolidation. En plus de sa solution de transfert interétatique, qui offre à plus de 4 millions d'utilisateurs des frais autour de 5 %, contre 10 ou 15 % avec les solutions d'envoi de fonds (MoneyGram, Western Union, WorldRemit...) et près de 30 % avec les banques traditionnelles, la start-up développe une poignée de nouveaux produits, comme Chipper Checkout, un service de paiement pour les professionnels, des cartes Visa ou des solutions pour investir en Bourse ou dans les cryptomonnaies.

Sur ce sujet, le PDG reste prudent : « Les cryptos représentent un potentiel énorme pour la fintech africaine, mais nous voulons les intégrer à nos produits de manière sûre et en accord avec la régulation », insiste-t-il lors de la table ronde organisée par MTN. C'est la raison pour laquelle le service crypto de Chipper, limité au bitcoin, est indisponible au Nigeria, où il serait hors la loi.

Régulièrement cité en exemple, Ham Serunjogi veut utiliser le succès financier de Chipper Cash pour contribuer à faire grandir l'écosystème des start-up africaines : « J'aurais tellement aimé savoir, quand j'ai commencé ma carrière, qu'il était important d'avoir un réseau puissant. C'est pourquoi, avec Chipper, nous allons investir de plus en plus dans les entrepreneurs africains qui n'ont pas eu la chance d'accéder au capital aussi facilement que nous. » •



**AFRICA
CEO
FORUM
ANNUAL SUMMIT**

**RE | CONNECT
BOOT
SHAPE**

ABIDJAN
13 & 14 JUIN 2022

CO-HOST  **IFC** International Finance Corporation
Creating Markets. Creating Opportunities

ORGANIZER  **Jeune AFRIQUE
MEDIA GROUP**



ALIOUNE CISS | Président Directeur Général

DÉVELOPPER LE COMMERCE AFRICAIN PAR LA TECHNOLOGIE : Le défi numérique

Le déploiement de la ZLECAf, le Covid-19, et un effort de mobilisation des recettes et de lutte contre la fraude expliquent l'effet de numérisation. Alioune Ciss en tire des opportunités pour le continent.

LE DÉPLOIEMENT DE LA NUMÉRISATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX EST SPECTACULAIRE, MAIS QUEL EN EST LE MOTEUR ?

Nous voyons à travers les produits Webb Fontaine de nombreuses opportunités pour l'Afrique de devenir un leader mondial du commerce numérique. La pandémie a joué un rôle d'accélérateur. La numérisation s'est imposée forçant les gouvernements et les entreprises à revoir leurs rapports à ces outils et à adopter l'utilisation de documents électroniques.

Cela a permis de prendre conscience de l'étendue des avantages que les solutions numériques peuvent offrir, en termes de coût, de temps ou et de sécurisation des recettes.

Le contexte change aussi rapidement. En introduisant des régimes préférentiels, la ZLECAf augmentera la complexité (par exemple, règles d'origine ou tarifs différenciés), et par là même les risques de détournement. Pour fluidifier les échanges et limiter la fraude, il faudra envisager de nouvelles procédures, fondées sur l'informatisation et le recours aux technologies numériques (par exemple pour le suivi d'expéditions le long d'un itinéraire de transit complexe).

Notre expérience en Afrique montre que le continent, avec de nombreuses années d'expérience dans l'informatique douanière et les procédures numérisées, est non seulement capable d'internaliser rapidement les technologies, mais aussi de dépasser les autres régions

Pour que la ZLECAf soit vraiment efficace, il faudra mettre en place des outils modernes pour le transit, revoir les stratégies de gestion intégrée des frontières, établir une segmentation des usagers (grâce au régime des Opérateurs Economiques Agréés), ainsi qu'une interconnexion entre administrations aux frontières et le long de corridors « intelligents ». Tout ceci fait appel à une numérisation renforcée.

La pandémie du Covid-19 a montré, compte-tenu des réductions des effectifs des services de l'Etat, et malgré la réduction des contrôles, que le niveau des recettes douanières restait élevé. En effet, des mesures d'organisation et de procédures ont été introduites avec un recours massif aux technologies nouvelles (dépôt à distance des déclarations, paiement électronique, gestion dynamique du risque, interface entre services).

Les outils pour atteindre ces objectifs existent donc et peuvent être déployés rapidement, pour autant que le cadre institutionnel le permette. L'Afrique est donc à la veille de la transformation numérique.

MOBILE MONEY

Coura Sène, une Dakaroise au sommet de la vague

Ingénieure formée en France, la directrice régionale de Wave pour la zone Uemoa incarne la réussite du Sénégal sur la scène tech panafricaine.

QUENTIN VELLUET

À 45 ans, elle se décrit comme timide mais gère pourtant son exposition médiatique avec beaucoup de maîtrise. Coura Carine Sène, directrice régionale de Wave pour l'Union économique et monétaire ouest-africaine (Uemoa), est devenue, malgré elle, l'incarnation d'un Sénégal qui gagne, petit à petit, ses lettres de noblesse au sein de la tech panafricaine depuis que l'entreprise qu'elle dirige dans quatre pays a levé 200 millions de dollars lors d'un premier tour de table en septembre 2021.

« J'ai surmonté ce handicap lorsque je suis arrivée en France pour étudier après le bac, explique l'intéressée à *Jeune Afrique*. Je n'étais

plus dans le cocon familial, j'ai donc dû m'ouvrir aux autres. » Sur le campus de Polytech Lille, la future ingénieure en génie informatique et statistiques se donne du courage en s'inspirant de son principal modèle : Hélène Tine, sa mère. Cette ex-militante de l'Alliance des forces de progrès (AFP), le parti de Moustapha Niasse, et ancienne députée a concouru au début de 2022 pour la mairie de Thiès sous l'étiquette de la coalition Wallu Sénégal.

« C'est une femme forte, fille de paysan, sère, chrétienne, qui a fait son chemin dans le milieu masculin de la politique jusqu'à devenir porte-parole de son parti, sans jamais céder à la facilité », confie la manageuse.

Femme ingénieure noire dans un monde d'hommes blancs, Coura Sène est, elle, parvenue à se faire une place dans l'informatique en France, malgré une condition « au carrefour de beaucoup de minorités », pour reprendre les mots prononcés il y a une dizaine d'années par la scientifique sénégalaise Rose Dieng-Kuntz - une autre de ses modèles, pionnière du web et de l'intelligence artificielle.

Neuf années passées à participer à la digitalisation du groupe d'assurance SMA, entre 2003 et 2012, forgent ses connaissances de l'entreprise et du management. Neuf années durant lesquelles elle obtient la nationalité française et donne naissance à trois enfants, avec un mari, lui aussi sénégalais, au parcours académique et professionnel similaire.

La vie de cette lectrice boulimique - bien qu'elle reconnaisse ne plus avoir le temps de se consacrer réellement à la lecture - semble alors installée sur des rails immuables : une famille, un bon salaire, un domicile au Plessis-Robinson (une banlieue tranquille aux abords de Paris), un travail dans le 15^e arrondissement auquel elle se rend en voiture... Pourtant, les doutes naissent à mesure que sa progéniture grandit. Que peut-elle transmettre à ses enfants de son pays natal ? Trouveront-ils vraiment leur place en France sans avoir vraiment conscience de leur double culture ?

Comment peut-elle se rendre plus utile à l'Afrique ?

En 2013, elle convainc sa famille de rentrer à Dakar. « Coura est une femme très honnête, fiable et dynamique », indique Sébastien Vetter. Ce Français installé à Dakar a connu la dirigeante en 2015 lorsqu'elle travaillait pour Aviso Consulting, le cabinet de conseil qu'il a créé avant de fonder Wizall, une plateforme de mobile money tournée vers des clients professionnels et institutionnels.

Féministe revendiquée

En tant que consultante, l'ex-élève du cours Sainte-Marie de Hann développe une expertise sur le mobile money, activité encore

**Elle apporte à la start-up
américaine son
aisance particulière,
couplée à une expérience
opérationnelle de neuf
mois très intenses
chez InTouch.**

récente à cette époque. Elle s'initie au secteur en accompagnant le lancement de Wizall au Sénégal. Pour le compte d'Orange, elle constitue ensuite les dossiers réglementaires permettant l'octroi de licences dans les différents pays de l'Uemoa. Puis elle rejoint Omar Cissé, qu'elle aide à définir le premier modèle d'affaires de l'agrégateur de solution de paiement InTouch. « Cela nécessitait d'intégrer des compétences financières, d'analyse des risques, de compréhension des produits et des activités opérationnelles », se souvient Sébastien Vetter, qui précise que rares sont les personnes en Afrique de l'Ouest à disposer d'une connaissance aussi complète de l'environnement sur plusieurs pays.

Cette aisance particulière, couplée à une expérience opérationnelle de neuf mois très intenses chez InTouch sont les deux atouts que la dirigeante franco-sénégalaise apporte à la start-up américaine

fondée par Drew Durbin et Lincoln Quirk. « Les Américains nous donnent carte blanche. En réalité, ils sont très en retrait de l'opérationnel et se concentrent sur le produit en prenant en compte nos recommandations », explique Coura Sène. C'est cette écoute et ce désir de comprendre les usages sur le terrain qui l'ont d'ailleurs convaincue de rejoindre la marque au pingouin sur fond bleu.

Avec Wave, cette féministe revendiquée bénéficie aussi d'une confiance qui lui permet de constituer autour d'elle une équipe très féminine, composée notamment de Stéphanie Sarr, directrice du produit et ancienne consultante d'Aviso. Et lorsque la start-up est attaquée, comme récemment par Alioune Ndiaye, directeur général d'Orange Afrique et Moyen-Orient, qui accuse Wave d'avoir détruit 20 000 emplois au Sénégal, c'est Coura Sène qui monte au créneau pour défendre son bilan.

« Coura est une personne très honnête, pieuse et très impliquée, insiste Omar Cissé. Piloter l'opérationnel d'InTouch lui prenait ses samedis, ses dimanches et ses soirées, car ce poste est lourd et nécessite de gérer une grosse équipe. Nous lui en avons d'ailleurs trop demandé, ce qui l'a amenée à partir », reconnaît le dirigeant, qui garde néanmoins de très bons contacts avec son ancienne collaboratrice, qui lui a permis, il y a peu de temps, d'intégrer Wave aux solutions de paiement qu'il agrège pour le compte des stations-service Total.

Partie de InTouch pour éviter un éventuel surmenage, la dirigeante n'en est pas moins occupée chez Wave. Coura Sène passe ses rares moments de calme à jouer à des jeux de société avec ses adolescents et, en bonne introvertie, à rêver. Comme un fantôme, le désir d'écrire trotte dans la tête de cette admiratrice de Fatou Diome. « J'envie les écrivains parce qu'ils ont la liberté d'être hors du monde », veut-elle croire. Pour l'heure, celle qui se ravit de « voir l'océan tous les jours » assure demeurer ancrée dans le monde, même si la vague sur laquelle elle surfe ne cesse de grandir. •

Focus sur...

Nitin Gajria, le « Monsieur Afrique » de Google

Nommé directeur général de la multinationale juste avant la pandémie, le patron de 43 ans n'a pas pu parcourir le continent comme il l'aurait souhaité. En mars, il a effectué à Lomé l'un de ses tout premiers déplacements officiels pour signer avec l'État togolais l'arrivée du câble sous-marin Equiano.

On l'attendait à Lagos, il est arrivé à Lomé. Equiano, le câble sous-marin de fibre optique de Google qui doit relier Lisbonne au Cap, a été inauguré au Togo le 18 mars.

« L'atterrissement d'Equiano concrétise l'engagement de Google pour soutenir la transformation numérique de l'Afrique », s'est enthousiasmé Nitin Gajria, le directeur général de Google pour l'Afrique subsaharienne.

Lomé

Nommé à ce poste en 2019, Nitin Gajria, 43 ans, dirige depuis Johannesburg un trio chargé de la stratégie de la firme de Mountain View en Afrique composé de la Nigériane Juliet Ehimuan, de la Kényane Agnes Gathaiya et du Sud-Africain Alistair Mokoena. Lomé est l'un de ses premiers déplacements officiels, hors Afrique du Sud, la pandémie l'ayant empêché de « voyager autant [qu'il l'aurait] voulu », regrette-t-il. Il attribue cet atterrissement surprise à la concordance des intérêts de Google et du Togo, tout en confirmant que le câble Equiano sera « opérationnel au dernier trimestre de 2022, comme prévu ».

Au moins 1 milliard de dollars

Nitin Gajria se consacre principalement au déploiement de l'investissement de 1 milliard de dollars promis par Google pour l'Afrique dans les cinq ans. L'annonce, faite en octobre dernier, répond à trois objectifs. « Apporter internet à plus d'Africains » grâce au câble sous-marin Equiano, au projet de transport de données Taara - qui utilise des faisceaux de lumière invisible - et à une collaboration avec Safaricom pour financer des smartphones 4G, « que nous exportons désormais dans toute l'Afrique ». Google veut aussi « aider l'entrepreneuriat africain » via l'African Investment Fund, aujourd'hui doté de 50 millions de dollars, et un accélérateur, qui en est à sa septième cohorte. Enfin, il s'agit pour Nitin Gajria de « soutenir les ONG » via [google.org](https://www.google.org), qui débloquent 40 millions de dollars sur cinq ans pour favoriser l'inclusion des femmes et des jeunes africains.

Novice

« Avant ce poste, je n'avais jamais mis les pieds en Afrique », admet aisément Nitin Gajria. Pourtant, le numéro un de Google sur le

continent est persuadé que c'est l'endroit où il faut être dans le numérique : « L'Afrique est encore au rez-de-chaussée de l'internet, fait-il remarquer. Il y a 700 millions de gens qui n'en ont encore aucune expérience. Comment celui-ci pourra améliorer leur vie et résoudre leurs problèmes? Voilà la question majeure qui m'habite. »

Formé par P&G

S'il a débarqué en 2019 à Johannesburg vierge de toute expérience africaine, Nitin Gajria a apporté dans ses bagages huit années de parcours chez Google. Après plus de treize années dans le secteur de la grande consommation, chez Procter & Gamble puis chez Mead Johnson Nutrition, il est recruté en 2014 par le géant d'internet (où sa femme travaille) comme responsable de marque pour l'Inde et l'Asie du Sud-Est, à Singapour. Deux ans plus tard, toujours depuis la cité-État, il devient directeur pour le Vietnam, le Cambodge et le Laos.

Nintendo

Amoureux de gadgets pas toujours utiles et collectionneur de montres mécaniques, Nitin Gajria est



GOOGLE

fasciné par la tech. Un intérêt qui date de son enfance en Inde, lorsque ses grands-parents, qui habitaient à Tokyo, lui rendaient visite pour les vacances : « Mon frère et moi ne pouvions pas dormir la nuit précédant leur arrivée, car ma grand-mère venait toujours avec une valise rouge pleine de cadeaux, notamment des consoles portables Nintendo. » Pour Marcus Jilla, un ancien collègue de Procter & Gamble, « Nitin n'est pas très procédurier, et une firme tech comme Google lui convient probablement mieux qu'une entreprise plus traditionnelle ».

Entrepreneurs

S'il a fait toute sa carrière dans de grandes entreprises, Nitin Gajria est familier des projets entrepreneuriaux. « Dans ma famille, je suis entouré d'entrepreneurs : mon frère l'est dans l'industrie, mon père a son propre cabinet d'expertise-comptable. C'est comme ça de génération en génération, je suis un peu l'exception. »

« Business angel »

S'il n'est pas lui-même un entrepreneur, Nitin Gajria a toutefois investi dans près de 30 start-up, en Asie et en Afrique. En juillet 2021, il a rejoint

XA Network, un réseau d'anciens salariés de Google devenus *business angels* en Asie du Sud-Est.

Indian connection

Étudiant, il fréquente l'institut indien de management de Calcutta, comme le PDG de Bharti Airtel, Gopal Vittal, ou Indra Nooyi, l'ex-PDG de Pepsi. Il est aussi l'un des nombreux Indiens à un poste de responsabilité dans les Big Tech, dont les plus connus sont Satya Nadella, Sundar Pichai et Parag Agrawal, respectivement PDG de Microsoft, d'Alphabet (Google) et de Twitter.

Africanisation

Il y a trois ans, à son arrivée à la tête de Google en Afrique, Nitin Gajria s'est donné pour mission de « recruter des équipes dirigeantes quasi 100 % africaines et surtout issues des écosystèmes locaux. » Pas question de tomber dans cette tendance qu'ont certaines firmes internationales à « mener leurs activités africaines depuis Abou Dhabi ou ailleurs ». Pourquoi pas une personnalité originaire du continent à la tête de Google Africa ? « C'est vers cela que nous nous dirigeons », confie-t-il.

Profondément multiculturel

On a peu de peine à imaginer Nitin Gajria s'installer ailleurs dans le monde. « Il est profondément multiculturel », assure son ex-collègue Marcus Jilla. Et pour cause : né et élevé en Inde, avec des grands-parents paternels habitant à Tokyo et des grands-parents maternels à Singapour, Nitin Gajria parle cinq langues, a vécu dans la cité-État, en Australie et réside aujourd'hui en Afrique du Sud. Sa femme est philippine et ses deux garçons sont indo-philippins, nés à Singapour et vivant aujourd'hui à Johannesburg. •

Kévin Poireault

STRATÉGIE

Hardy Pemhiwa

Cassava Technologies

« Nous sommes la seule entreprise technologique véritablement panafricaine »

Fibre optique, data centers, cybersécurité... Le milliardaire zimbabwéen Strive Masiyiwa a créé un holding pour coiffer l'ensemble de ses activités, à l'exception de celles d'Econet.

Jeune Afrique a rencontré son directeur général.

NICHOLAS NORBROOK

Difficile de mettre l'entrepreneur Strive Masiyiwa dans une case. Depuis trois décennies, le zimbabwéen n'a cessé de faire évoluer ses entreprises pour accompagner la transformation technologique du continent. Après avoir brisé le monopole d'État de Harare dans le secteur des télécoms au début des années 1990, il a investi l'univers du mobile money, tenté une incursion dans celui des contenus et bâti l'un des plus importants gestionnaires de fibre optique du continent.

Un réseau de plus de 100 000 km, auquel il a connecté ses propres data centers. En parallèle, l'entrepreneur a intégré des services de cybersécurité, construit une plateforme digitale consacrée aux services financiers et veut maintenant connecter 100 millions d'Africains à un wifi nouvelle génération. Pour donner plus de lisibilité à ces développements tous azimuts, Strive Masiyiwa a revu l'an dernier l'organisation de son groupe en séparant ses activités télécoms, regroupées au sein d'Econet Wireless (Burundi, Lesotho, Botswana, Zimbabwe), et ses autres entreprises.

placées désormais au sein du holding Cassava Technologies. Sur les neuf premiers mois de 2021, celui-ci a généré un chiffre d'affaires d'environ 800 millions dollars. Pour *Jeune Afrique*, son directeur général, Hardy Pemhiwa, revient sur les fondements de cette nouvelle approche, très inspirée de la Chine.

Jeune Afrique : Pourquoi Strive Masiyiwa a-t-il voulu réorganiser ses entreprises autour du holding Cassava Technologies ?

Hardy Pemhiwa : Nous avons pris conscience que le continent ne parviendrait pas à réaliser sa transformation numérique en misant tout sur les télécommunications. Nous avons donc décidé de réunir nos activités d'infrastructures numériques et de services numériques en les séparant de nos activités de télécommunications (Econet Wireless). Notre vision reste celle d'un avenir connecté où aucun Africain ne sera laissé de côté. Pour

y parvenir, nous comptons nous appuyer sur le réseau de fibre optique que nous avons bâti ces vingt dernières années et sur nos data centers (nous en possédons actuellement neuf). À cela s'ajoutent les activités dans le domaine des énergies renouvelables pour faire face aux défis du continent. ->



CASSAVA TECH



Une équipe engagée pour votre transformation

Depuis plus de 6 ans, **MQash**, l'un des pionniers dans l'inclusion financière en Afrique subsaharienne, offre des services financiers numériques à des millions d'Africains.

Aujourd'hui, et pour s'inscrire une nouvelle fois dans le leadership d'un monde qui bouge, **MQash** devient **AKILI**, pour accompagner les Entreprises et les Administrations dans leur transformation avec une approche inclusive de bout en bout :

- Conseil en technologies
- Assistance technique
- Conduite du changement
- Implémentation des solutions

Parce que notre parcours est intimement lié à l'évolution de notre continent et de l'ensemble des organisations qui en font sa force, **AKILI** est à vos côtés pour vous aider à faire face aux défis de demain.

→ Ces trois éléments nous permettent de nous positionner sur le champ des services numériques, y compris la cybersécurité. L'idée est de nous concentrer sur une connectivité du dernier kilomètre en associant la technologie FSO (Free Space Optic : la lumière transportée dans l'air des données codées) développée par Google et notre réseau très haut débit en fibre optique. C'est la possibilité de construire le réseau wifi qui permettra au continent de réduire le coût de l'accès à internet et d'accélérer ainsi sa transformation numérique.

Le Covid-19 a-t-il accéléré cette transition numérique ?

Le Covid-19 a en effet favorisé ce grand bond en avant. Pour vous donner une idée, sur la plupart de nos marchés, le volume des données passant par nos réseaux a triplé. Dans certains cas, il a même été multiplié par cinq.

Quand l'idée de restructurer vos activités est-elle née ?

Nous avons commencé à l'envisager il y a plus d'un an, en examinant notre stratégie et la trajectoire qu'empruntait le continent. Notre réflexion de départ portait sur la meilleure façon de tirer parti de notre plateforme numérique. L'Afrique n'a jamais vraiment eu d'entreprise technologique présente à l'échelle continentale, et nous pensons que c'est ce qui lui manque pour répondre aux besoins d'une population jeune en pleine croissance, de millions de petites et moyennes entreprises. Cela répond aussi à l'intérêt naissant des géants du numérique.

Cassava pourrait-il être racheté par des intérêts non africains, comme on le voit pour certaines start-up?

Nous sommes la seule entreprise technologique véritablement panafricaine. Et nous sommes très fiers de ce que nous avons construit au cours des deux dernières décennies. Par conséquent, nous sommes moins sous pression que les start-up que vous évoquez. Nous avons investi plus de 2 milliards de dollars pour bâtir l'écosystème de Cassava Technologies. Notre réseau très haut

débit en fibre optique s'étend sur plus de 100 000 km. Du Cap au Caire, de Port-Soudan à Lagos, de Dar es-Salaam à Moanda, sur la côte ouest de la RD Congo, 300 villes et communes sont couvertes. Nous pouvons donc affirmer que nous avons terminé le « gros oeuvre ». Par conséquent, nous ne regardons que les offres de partenaires comme IFC (la filiale de la Banque mondiale a apporté 90 millions de dollars en novembre 2021) ou DFC (l'institution américaine a annoncé investir 300 millions de dollars pour le développement des data centers de Cassava à la fin de 2020), qui nous disent : « Votre présence s'appuie sur 9 data centers, or nous avons cru comprendre que vous aviez l'ambition d'étendre cette pré-



Résoudre les problèmes quotidiens des Africains, soutenir la transformation économique des paysans, voilà nos objectifs.



sence à 10 autres villes en Afrique ; pouvons-nous vous proposer un partenariat? » Les organismes avec lesquels nous avons choisi de travailler ont une vision à long terme.

Créer des contenus pour stimuler la demande de données, est-ce cela qui vous a poussé à essayer de percer dans la télévision payante, tentative à laquelle vous avez depuis renoncé ?

Effectivement. La production et la consommation de contenus locaux représentent toujours une opportunité en plein développement. À l'origine, notre bifurcation vers les médias a été plus classique, mais, avec notre super-application Sasai, nous avons créé un WeChat africain (plateforme chinoise qui regroupe plus de 1 milliard d'utilisateurs), en rassemblant un service de paiement et de contenus sur une même plateforme, ce qui permet de valoriser et de monétiser la créativité de l'Afrique tout en

favorisant la consommation de données. Sur une journée, nous accueillons 4000 à 5 000 vidéos générées par des utilisateurs, de Kinshasa à Lagos.

Cela fonctionne un peu comme YouTube?

Tout à fait. Si vous allez dans l'application Sasai, vous aurez presque l'impression d'être sur un YouTube pour l'Afrique. L'idée est de rediriger la production et l'accès sur des contenus locaux. Mais, contrairement à ce que nous avons essayé de réaliser auparavant, l'accent est mis sur les contenus générés par les utilisateurs. Nous travaillons également à faire en sorte que, depuis l'application Sasai, les programmes de YouTube soient directement accessibles.

Qu'est-ce qui vous a poussé à créer cette super-application?

Nous avons eu l'idée de créer Sasai il y a quatre ans, en regardant de près la domination d'Alipay et de WeChat sur le marché chinois des paiements. L'un de ses atouts est d'être en accès ouvert, reliée aujourd'hui à 46 banques et à tous les réseaux mobiles. Nous ne nous considérons pas nécessairement comme des concurrents des réseaux mobiles, ni comme des concurrents des banques. Nous sommes des intégrateurs et des facilitateurs de flux financiers sur ces différents supports.

Pour accélérer la transition numérique en Chine, Alipay a aidé des villages entiers à revoir leur mode de production agricole. C'est un exemple que vous pourriez suivre ?

Absolument. Notre objectif est de résoudre les problèmes quotidiens des Africains. En matière de technologies agricoles, nous venons de terminer une étude de faisabilité au Togo, où nous avons mis en relation des agriculteurs et des propriétaires de milliers de tracteurs. En quelques clics, on peut les louer et suivre leur livraison. Soutenir la transformation économique de ces paysans est une manière de pérenniser nos activités. Si ces personnes deviennent plus autonomes financièrement, elles consommeront davantage nos services. •

IGN FI, PARTENAIRE DE VOS PROJETS DE MODERNISATION FONCIÈRE

Dans le monde, seulement 30% des habitants détiennent un titre de propriété officiellement reconnu. Dans de nombreux pays, le foncier constitue l'un des premiers motifs de litiges voire de conflits. À la croisée des enjeux économiques, sociaux et environnementaux, les politiques foncières jouent désormais un rôle central dans les stratégies de développement, notamment en Afrique. La question du foncier devient stratégique.

Spécialisée dans l'information géographique, l'aménagement et le développement durable des territoires et les systèmes d'information, IGN FI accompagne les transformations des acteurs publics du foncier pour moderniser en profondeur leurs méthodes de travail et leurs outils.

Ainsi, chaque jour, grâce à l'apport du numérique, les services de l'État peuvent disposer d'une information foncière numérique, centralisée, à jour et fiable, qui devient plus facile à conserver, à manipuler, à partager et à traiter. Les administrations délivrent ainsi plus rapidement des services digitaux de qualité aux usagers, qu'ils se rendent sur place ou depuis leur smartphone. Au bénéfice de tous.

Opérateur reconnu à l'international, IGN FI est un acteur clé dans les projets de modernisation digitale dans le domaine du foncier et du cadastre en milieu urbain et rural.

Les systèmes d'information foncier actuellement en vigueur en Ouganda au niveau national et en Tanzanie au niveau de Dar Es Salaam ont été développés puis implémentés par IGN FI. D'autres projets sont en cours de réalisation notamment en Côte d'Ivoire.

GALAXIE

Au cœur des cercles d'influence de Hassanein Hiridjee

Le PDG d'Axian, premier groupe malgache, a reçu en avril les autorisations réglementaires lui permettant de finaliser l'acquisition des filiales de l'opérateur Millicom en Tanzanie. JA a passé au crible les réseaux d'un homme aussi puissant que secret.



BRUNO LEVY POUR JA

JULIEN CLÉMENÇOT

Exit les activités de distribution de matériaux de construction et d'automobiles. À partir du début des années 2000, Hassanein Hiridjee, 46 ans, a réorganisé les intérêts de sa famille autour des télécoms, des services financiers, du secteur énergétique et de l'immobilier. Des activités consolidées depuis 2015 au sein du holding Axian.

Après l'océan Indien et l'Afrique de l'Ouest, le patron du premier groupe malgache vient d'étendre ces activités à l'Afrique de l'Est. Au début d'avril, il a obtenu l'autorisation du régulateur pour la reprise des filiales de l'opérateur Millicom (Tigo) en Tanzanie et à Zanzibar. Son groupe pèse aujourd'hui environ 1,7 milliard d'euros de chiffre d'affaires et emploie 5 000 salariés. •

La famille avant tout

L'homme d'affaires est attaché à la dimension familiale et s'est entouré de ses proches pour diriger le groupe Axian. Ses oncles **Bashir (1)** et **Raza Aly (2)** sont coprésidents du conseil d'administration. Son frère, Amin, qui fuit la lumière, supervise le pôle énergétique, lui-même dirigé par son ami et ex-camarade à l'ESCP Benjamin Memmi. •

De discrets liens politiques



3



4



5

Patron du premier groupe privé de Madagascar, Hassanein Hiridjee figure naturellement parmi les interlocuteurs du locataire du palais d'Iavoloha. Si l'entrepreneur ne parle jamais de ses échanges avec le président **Andry Rajoelina (3)**, les deux hommes se sont affichés ensemble à quelques occasions ces dernières années, comme lors de l'inauguration, en 2019, de l'incubateur Nexta, créé par Axian dans la capitale malgache.

Il a aussi compté parmi les invités au dîner organisé à l'occasion de la visite du chef de l'État en France, en août 2021. Un événement parisien auquel l'ex-président français **Nicolas Sarkozy (4)**, qui apprécie de longue date Andry Rajoelina, était également présent. Depuis quelques années, le fondateur du parti Les Républicains met à profit son carnet d'adresses sur le continent pour aider différents groupes privés. Il fait partie des conseillers réguliers du patron d'Axian. En France, Hassanein Hiridjee est aussi en lien avec **Franck Paris (5)**, le conseiller Afrique du président Emmanuel Macron. En septembre 2021, l'homme d'affaires a en outre pu s'entretenir directement avec le chef de l'État lors de la soirée de clôture de la saison culturelle Africa 2020. Le développement des affaires d'Axian en Afrique de l'Ouest a enfin poussé l'entrepreneur à y développer son réseau.

Depuis qu'il est actionnaire d'un opérateur de télécoms au Togo et au Sénégal, il est également introduit dans l'entourage des présidents Faure Essozimna Gnassingbé (notamment via la ministre togolaise de l'Économie numérique, Cina Lawson) et Macky Sali. •

DR: DR



1



2

YEGOR ALEYEV/TASS/SIPA USA/SIPA; LUDOVIC MARIN/AFP; BRUNO LEVY POUR JA

Une garde rapprochée française

FACEBOOK; DR; DR; DR; LINKEDIN



Autour de lui, Hassanein Hiridjee a composé une équipe presque exclusivement française.

Rémy Huber (6), ancien d'EDF, pilote le consortium CGHV chargé de construire le barrage de Volobe. Romain de Villeneuve, passé par IHS au Nigeria, a été recruté pour développer les activités de WeLightAfrica, filiale spécialisée dans l'électrification rurale, hors de Madagascar.

La division télécoms, première source de revenus du groupe, est dirigée par **Stéphane Oudin (7)**, polytechnicien, ex-Canal+, en lien

avec la Camerounaise Linda Kouam, directrice commerciale, ainsi que Nicolas Sylvestre-Boncheval, responsable des financements, et Philippe Prodhomme, directeur financier.

Pour monter ses projets d'acquisitions, Hassanein Hiridjee fait appel au consultant **Stéphane Benichou (8)**, rencontré à Paris au début des années 1990, lorsque tous deux étaient en classe préparatoire. Quant au secteur financier d'Axian, il est sous les ordres du Franco-Libanais Hassane Muhieddine, ex-Crédit agricole, lequel travaille en

étroite relation avec Mathieu Macé, chargé des innovations et de la fintech.

Une hégémonie bleu-blanc-rouge complétée par **Véronique Perdigon (9)** secrétaire générale du groupe, **Jean-Denis Boudot (10)**, ex-Ogilvy, directeur de la communication, et **Teddy Hardy (11)**, directeur commercial des activités immobilières (First Immo). Seuls à déroger à la règle : les Malgaches Michael Ratovoson, DRH, et Carole Rakotondrainibe, ex-Microsoft, à la tête de l'incubateur Nexta. •

Pléthore d'associés et de conseillers

CIEL; CHRISTOPHE MASENGESHO POUR JA; VINCENT FOURNIER/JA



Afin de développer ses affaires en un temps record, Hassanein Hiridjee a fait le pari des associations. En 2004, après avoir envisagé un partenariat avec Orange, il entre au capital des activités internet de l'opérateur de télécoms Telma aux côtés de Distacom, en se rapprochant de David White, l'un de ses actionnaires. Lors de la vente de la banque malgache BNI par le Crédit agricole en 2013, c'est le Mauricien **Jean-Pierre Datais (12)**, patron du groupe familial Ciel, qui est venu le chercher pour faire partie du tour de table.

Son expansion internationale est, elle, indissociable du milliardaire français Xavier Niel. Au début de 2015, ils ont racheté ensemble les activités d'Outremer Telecom à Mayotte et à La Réunion et, quelques mois plus tard, décroché une licence aux Comores.

Ce compagnonnage s'est ensuite poursuivi en 2017, au Sénégal, où les deux hommes, associés au Sénégalais **Yerin Sow (13)**, patron du groupe Teyliom et proche de Macky Sali, ont arraché la reprise de la filiale locale de Millicom (Tigo) pourtant promise à Kabirou Mbodje.

Axian a ensuite continué ses achats avec l'acquisition de Togocom en partenariat avec la société d'investissement ECP, cocrée par **Vincent Le Guennou (14)**. C'est enfin avec l'homme d'affaires tanzanien Rostam Azizi, ancien actionnaire de la filiale locale de Vodacom, qu'il a racheté Millicom en Tanzanie.

Des affaires où il est conseillé par l'avocat Arash Attar-Rezvani, associé au sein du cabinet Skadden, et par Quentin Sauzay, directeur de la banque d'affaires Southbridge, cofondée par son ami l'ex-Premier ministre du Bénin **Lionel Zinsou (15)** et par l'ancien président de la Banque africaine de développement (BAD) Donald Kaberuka.

Liens étroits au sein de Havas

Côté communication, il fait confiance à Havas, au sein duquel il entretient notamment des liens étroits avec Yffic Nouvellon et Stéphane Fouks, respectivement vice-président de Havas Paris et président du groupe.

Financier averti, Hassanein Hiridjee a aussi participé au tour de table de plusieurs fonds d'investissement. Ces opérations, gérées au sein d'Axian par Agnès Beri, lui permettent d'exercer une veille active sur l'ensemble du continent. C'est le cas de ses participations dans ECP ou encore dans Partech Africa, dirigé par Tidjane Deme (ex-Google) et Cyril Collon; Amethis, copiloté par Luc Rigouzzo et Laurent Demey; Adenia Partners, créé par Antoine Delaporte, et Blisce, fondé par l'entrepreneur Alexandre Mars.

Dans un autre registre, il a apporté son soutien au fonds Miarakap, de la société I&P de Jean-Michel Severino (ex-AFD), pour investir dans des PME malgaches. •

START-UP

Les champions africains à l'ère de la consolidation

En réussissant à réaliser une troisième levée de fonds, une vingtaine de jeunes pousses du continent sont en mesure de conclure des fusions-acquisitions, qui représentent une option de choix pour maintenir leur rythme de croissance.

QUENTIN VELLUET

Dopée par les fonds étrangers, la tech africaine a levé en 2021 plus de 5 milliards de dollars. Sur le continent, on compte désormais une vingtaine d'entreprises ayant déjà réalisé leur troisième levée de fonds (dont douze au cours des deux dernières années), appelée série C et capable de conclure des mouvements stratégiques de taille, qu'il s'agisse de fusion ou d'acquisition. Elles évoluent principalement dans les fintech (Flutterwave, Chipper ou Jumo), les transports et les livraisons (SWVL ou Elmenus), la santé (mPharma), l'e-commerce (Copia Global) ou la formation (Andela et Spark Schools).

« À ce niveau, les entreprises n'ont que deux solutions pour créer de la croissance : développer de nouveaux produits ou ouvrir de nouveaux marchés », expose Johanna Monthé, avocate camerounaise au sein du cabinet Epena, spécialisée dans les fusions et acquisitions dans le secteur de la tech en Afrique de l'Ouest.

Après avoir levé 250 millions de dollars en série D en février, Flutterwave a choisi de jouer sur les deux tableaux. À la fin de février, la fintech a annoncé par la voix de son patron, Olugbenga Agboola, l'arrivée de nouveaux services et de la plateforme de paiement dans de nouveaux pays, comme la Tanzanie, réputée pour sa complexité réglementaire. « Consolider permet d'acquérir rapidement des utilisateurs et des parts de marché, de récupérer



Wasoko envisage d'entrer, au travers d'acquisitions, sur les marchés nigérian et sud-africain.

une base de données existante tout en gagnant en rentabilité grâce à des économies d'échelle », résume Chiheb Ghazouani, avocat et fondateur du cabinet CAG, installé à Tunis.

Problèmes de recrutement

Mais, pour racheter, encore faut-il trouver l'élus. « Plus que la solution développée, qui passe souvent au second plan, c'est surtout l'équipe qui est scrutée en détail, car le recrutement est le grand problème des start-up », reconnaît Johanna Monthé. Fin 2021, Flutterwave s'est ainsi offert les services de Disha, en rachetant la place de marché nigériane pour un montant à six chiffres. Au passage, la fintech, valorisée à 3 milliards de dollars, a aussi raflé

une base de données de 20000 utilisateurs supplémentaires.

La scène tech africaine est donc définitivement entrée dans l'ère des consolidations et de la constitution de futurs champions régionaux, largement financés par des mastodontes comme SoftBank ou Tiger Global, qui injectent des tickets à plusieurs dizaines de millions de dollars.

Poussées par ces actionnaires géants, certaines start-up tentent l'aventure avant même d'avoir atteint la série C, à l'image de l'égyptien MaxAB, spécialisé dans l'e-commerce pour les professionnels, qui vient d'avaler son concurrent marocain Waystocap. C'est aussi le cas du logisticien Wasoko (ex-Sokowatch), créé pour servir les petits épiciers ->

Vers une digitalisation de l'identité

Solutions d'enrôlement biométrique

Systemes interoperables de gestion de l'identité

Titres d'identité physiques et digitaux

Services de vérification d'identité à distance

Leader mondial en biométrie

→ et qui revendique 50 000 clients. Pour sa deuxième levée de fonds, conclue mi-mars 2022, il a presque décuplé le montant collecté il y a deux ans, lorsque l'entreprise bouclait un premier tour de table de 14 millions de dollars.

Établi à Kigali, Wasoko dispose, cette fois, de 125 millions de dollars pour se lancer en Côte d'Ivoire et au Sénégal, et profite ainsi de l'engouement croissant des investisseurs étrangers pour la tech africaine. Valorisée 625 millions de dollars, l'entreprise a réalisé 300 millions de dollars de chiffre d'affaires l'an dernier. Elle envisage à présent d'entrer, au travers d'acquisitions, sur les marchés nigériens et sud-africains, réputés exigeants.

Rachats précoces

« Ces projets sont désormais intégrés très tôt dans la majorité des *business plan* des start-up africaines, même si toute l'Afrique ne fonctionne pas au même rythme », estime Johanna Monthé. « La totalité de mes clients

anglophones [en Égypte, en Afrique du Sud et au Nigeria] cherchent à faire des acquisitions, à la différence des francophones, moins bien financés et qui se placent donc plutôt dans l'optique de croître suffisamment afin de susciter l'intérêt de potentiels

Les investisseurs vivent dans « la peur de rater l'opportunité » et sont parfois moins regardants quant à la gouvernance.

acquéreurs », explique-t-elle. « On parle souvent des transactions dans la logistique, l'assurance et la fintech, mais en réalité cela se passe dans tous les domaines », pointe l'experte, qui a notamment conseillé la plateforme d'e-commerce TradeDepot lorsque celle-ci a racheté Green Lion au Ghana en février.

Cette course effrénée à la croissance ultrarapide peut-elle mener à une bulle spéculative? Difficile à dire, estime Johanna Monthé. Une chose est sûre, les investisseurs vivent désormais dans « la peur de rater l'opportunité » et sont parfois moins regardants quant à la gouvernance des start-up. La mésaventure de l'application de paiement Dash illustre bien cette problématique. Deux semaines seulement après une levée de fonds d'amorçage record de 32,8 millions de dollars, la jeune pousse a dû fermer boutique à la demande de la Banque centrale ghanéenne parce qu'elle exerçait depuis plus de deux ans sans licence.

Prince Boakye Boampong, son fondateur multi-entrepreneur, passé par Y Combinator avec une précédente start-up, avait séduit des investisseurs prestigieux comme Insight Partners, qui compte dans son portefeuille de grands noms comme Twitter, Tumblr ou encore la plateforme d'e-commerce Shopify et la licorne française Qonto. •

UN CLUB ENCORE RESTREINT

Douze start-up africaines ont atteint la série C entre janvier 2020 et février 2022.

NOM	PAYS	MONTANT LEVÉ (en millions de \$)	DATE
Copla	Kenya	50	2022
POA Internet	Kenya	28	2022
MFS Africa	Afrique du Sud	100	2021
ChipperCash	États-Unis	250	2021
Twiga Foods	Kenya	50	2021
Opay	Nigeria	400	2021
Yoco	Afrique du Sud	83	2021
Flutterwave	Nigeria	170	2021
Spark Schools	Afrique du Sud	10	2021
mPharma	Ghana	10	2021
Jumo	Afrique du Sud	55	2020
SWVL	Égypte	42	2020

Source : Africa Deals Database, Maxime Bayen

La transformation digitale de l'Afrique : défis, enjeux et perspectives

Qu'entendez-vous par transformation digitale et que peut en attendre l'Afrique ?

La transformation digitale est l'intégration des technologies numériques dans tous les domaines, modifiant fondamentalement la façon dont l'organisation opère. C'est aussi un changement culturel qui oblige les organisations à remettre continuellement en question le statu quo. Cela signifie s'éloigner des vieux processus au profit de pratiques nouvelles.

Les organisations en Afrique sont confrontées aux mêmes défis. Les technologies numériques devraient leur offrir une plus grande connectivité, un meilleur partage d'informations et un important accroissement de la productivité. Ceci est vrai pour les gouvernements et pour le secteur privé. Nous vivons la quatrième révolution industrielle, toutes les organisations peuvent s'améliorer à travers une véritable transformation digitale, qui est une question de transparence, de technologie et de données.

Quel rôle joue Trimble comme acteur de la transformation digitale ?

La transformation digitale est influencée par trois facteurs : la portée, la gouvernance et l'intention stratégique. A Trimble, nous transformons la façon dont les organisations fonctionnent en leur fournissant des produits et des services qui connectent les mondes physique et digital. Notre approche répond aux questions : « quoi », « qui » et « pourquoi ».

Quatre secteurs sont particulièrement stratégiques en matière de transformation digitale : l'agriculture, la construction, les transports et la géolocalisation. En agriculture, Trimble, pionnier de l'agriculture de précision, propose des technologies permettant une réduction des coûts et des impacts environnementaux ainsi qu'une amélioration du rendement. En construction, grâce à une technologie avancée de la conception à la construction, l'exploitation et la maintenance, nous permettons la réalisation d'infrastructures durables et améliorons les délais de livraison des projets. En transport, notre technologie permet de capturer des données sur toute la chaîne et d'analyser ces données induisant de



Albert Hilaire
Anoubon Momo
Vice President
8 Executive Director
Emerging Markets
and Funded Projects

La quatrième révolution industrielle offre aux africains l'opportunité de mettre en avant leur savoir-faire, de valoriser l'énorme potentiel du continent et de permettre ainsi la transformation digitale de l'Afrique.

meilleures prévisions et des décisions plus intelligentes. Quant à la géolocalisation, il est impossible d'envisager une transformation digitale sans les outils de positionnement et de navigation dont Trimble est la référence.

La transformation digitale de l'Afrique n'est donc pas qu'un rêve alors ?

Certainement pas. La quatrième révolution industrielle offre aux africains l'opportunité de mettre en avant leur savoir-faire, de valoriser l'énorme potentiel du continent et de permettre ainsi la transformation digitale de l'Afrique. Ici et là sur le continent des « Silicon Valley » se créent, des gouvernements développent des stratégies digitales, des entreprises s'arriment aux technologies numériques, et des jeunes font preuve d'ingéniosité. Des éléments comme l'intelligence artificielle, la robotique ou l'Internet des objets ne sont plus des concepts étrangers en Afrique. C'est avec plaisir que nous accompagnons ces acteurs en collaborant avec eux et en leur permettant d'accéder aux outils technologiques les plus pointus. Fort de tout cela, je suis très optimiste quant à une véritable transformation digitale de l'Afrique.

FORMATION

Le Sénégal, nouvel eldorado des développeurs ?

Le pays a vu le nombre de programmeurs augmenter plus vite que partout ailleurs sur le continent. Mais une partie d'entre eux choisit l'exil, faute d'opportunités.

KÉVIN POIREAULT

Selon Jobs Now Africa Coalition, il faudrait créer 15 millions d'emplois par an sur le continent jusqu'en 2025 pour réparer les dégâts occasionnés par la pandémie. Les 40 ONG africaines que ce groupe de travail rassemble invitent les États à miser sur le développement de l'économie numérique.

Pour de plus en plus de jeunes Africains, la programmation informatique apparaît comme un métier d'avenir, et les chiffres leur donnent raison. Selon le cabinet de conseil Accenture, dont le travail a été publié par Google en mars, on dénombrait

716000 développeurs en Afrique en 2021, un chiffre en augmentation de 3,8 % sur un an.

Un secteur sur lequel misent aussi des investisseurs, comme le montrent différentes levées de fonds opérées pour la plateforme Andela, devenue une licorne en 2021, et dont le premier modèle d'affaires visait à fournir des développeurs aux entreprises.

Sans grande surprise, les bassins les plus importants sont en Afrique du Sud (121000 développeurs), en Égypte, au Nigeria (89 000 chacun), au Kenya (60000) et au Maroc (50000). Mais c'est au Sénégal que ce vivier augmente le plus vite : l'étude recense

10 000 codeurs professionnels au pays de la Teranga en 2021, soit un bond de 7,5 % par rapport à 2020, contre 6 % au Nigeria, au Maroc ou en Éthiopie. À tel point que l'étude place le pays d'Afrique de l'Ouest parmi les puissances « émergentes » du code en Afrique.

Dynamisme

Cette position ne surprend pas Léger Djiba, initiateur de « La nuit du code », organisée à Dakar tous les ans depuis 2011, et coordinateur de l'Africa Dotnet Developers Group (A2DG), une communauté panafricaine de formation des technologies Microsoft. « Le ->



Le nombre de développeurs a bondi de 7,5 % au Sénégal entre 2020 et 2021.

→ Sénégal a toujours bénéficié de la crème de la crème de l'enseignement supérieur en Afrique. L'université Cheikh-Anta-Diop ou l'École supérieure polytechnique (ESP) attirent toute l'Afrique francophone. » À cela s'ajoutent des communautés numériques très dynamiques depuis les années 2010, « comme l'A2DG ou encore le Linux User Group (LUG), piloté par l'influenceur du logiciel libre Genova, ou des groupes autour de logiciels tels que Drupal, ou de langages de programmation tels que Java », énumère Léger Djiba.

Malgré ce dynamisme, la demande en développeurs professionnels a commencé à dépasser l'offre au milieu de la dernière décennie. La grogne des entreprises sénégalaises a connu son apogée en décembre 2015, au Salon international des professionnels de l'économie numérique (Sipen) de Dakar, où les chefs d'entreprise ont tapé du poing sur la table, se plaignant de ne pouvoir attirer assez de spécialistes en programmation informatique, condition sine qua non pour rester compétitif.

Initiatives privées

Le gouvernement a semblé avoir compris le message puisqu'il a lancé, en 2016, le plan Sénégal numérique 2025 (SN2025), promettant d'y consacrer près de 1,7 milliard d'euros. L'un de ses axes consiste à créer des « filières de formation sur les technologies émergentes [Big Data, cloud, IA, IoT] ». Depuis, plusieurs initiatives privées ont renforcé l'offre de formation dans le pays. En 2017, Sonatel,

filiale d'Orange et premier opérateur de télécoms du pays, a d'abord lancé Sonatel Academy, une école de code gratuite en partenariat avec l'organisme français Simplon, « pour appuyer la politique de l'État sénégalais dans l'insertion des jeunes grâce au numérique », indique Baye Niass, son responsable.

En 2020, dans le sillage de son entrée au capital de l'opérateur sénégalais Tigo, devenue Free, le milliardaire français Xavier Niel implantait à Dakar une succursale de l'École 42 sur le modèle du campus informatique gratuit et ouvert à tous, inauguré à Paris en 2013.

Une ouverture suivie, un an plus tard, par celle de l'ICT Academy, sponsorisée, au sein de l'institut supérieur d'informatique (ISI), par l'équipementier chinois Huawei qui avait déjà créé en 2018 Huawei ICT Compétition, un concours annuel pour les étudiants en informatique sénégalais. Enfin, en avril dernier, Nicolas Poussié, ex-attaché scientifique du ministère français des Affaires étrangères, a inauguré le Dakar Institute of Technology, une école qui forme aux technologies d'intelligence artificielle. Même les écoles de commerce s'y mettent. En mars, l'institut africain de management a inauguré son Innovation Center, qui va rapidement proposer des initiations au code.

Cette dynamique vertueuse conforte les entreprises technologiques internationales, déjà nombreuses - Orange, Free, Huawei, Atos, Google, Microsoft -, à investir localement, et participe à l'arrivée de

nouvelles pépites comme la start-up américaine Wave. Plusieurs jeunes pousses locales ont également profité de ces formations, comme Digital Nisa, Sendawal, Yoon bi ou encore EDMG, dont les fondateurs sont passés par la Sonatel Academy.

Fuite des cerveaux

Selon une étude de la plate-forme panafricaine de développeurs Tunga, le Sénégal serait le 4^e pays africain en matière de dépenses logicielles. « L'innovation est dans l'ADN sénégalais, et le développement de la formation au code prend beaucoup mieux à Dakar qu'à Abidjan », analyse Léger Djiba, l'un des quatre ambassadeurs de Microsoft en Afrique de l'Ouest.

« Les jeunes que nous formons ont tous des projets concrets. Mais qui prend le relais pour les incuber, les financer? »

Néanmoins, ces jeunes talents ne parviennent pas toujours à s'insérer sur le marché local. Amadou Daffe, initiateur de feu Coders for Africa au Sénégal, s'est installé en Éthiopie pour lancer Gebeya, un concurrent à Andela. Et si l'on en croit les chiffres avancés par Tunga, le Sénégal est le pays africain qui exporte le plus de développeurs.

L'écart trop important entre les salaires et le coût de la vie explique cette fuite des cerveaux, due aussi à un manque d'accompagnement post-formation, argue Bouna Kane, président de Simplon Afrique. « Les jeunes que nous formons ont tous des projets concrets. Mais qui prend le relais pour les incuber? Pour les financer? Je peux vous lister au moins une dizaine de projets qui ont dû être abandonnés simplement parce qu'ils n'ont pas trouvé de financement. »

Conserver ses développeurs et les aider à faire fructifier leurs idées constitue un nouveau défi pour le Sénégal et conditionnera grandement la réussite du Start-up Act, lancé à la fin de 2019. •



Tribune



Franck Kié

Président
de Ciberobs



Nathalie Kienga

Vice-présidente
de Ciberobs



Frédéric Maury

Directeur général délégué Events
de Jeune Afrique Media Group

La cybersécurité, une urgence africaine

Le déploiement des technologies numériques en Afrique a connu une croissance fulgurante ces vingt dernières années. Le taux de pénétration d'internet, qui était de moins de 1 % de la population dans les années 2000 selon la Banque mondiale, atteint désormais 43,2 % dont 25 % d'utilisateurs connectés tous les jours (Internet World Stats, 2021). Une hausse qui ne cesse de se confirmer puisque, entre octobre 2018 et avril 2019, plus de 9 millions d'individus ont obtenu un accès à internet pour la première fois.

Cette évolution s'est également accompagnée d'un développement des plateformes en ligne (phénomène connu sous le nom de « plateformisation de l'économie »), avec une importance croissante du traitement des données numériques. Aujourd'hui, de nombreux pans de l'économie africaine sont dépendants de ces technologies pour s'assurer d'un développement optimal. Les grandes entreprises elles-mêmes, ayant recours au télétravail, utilisent des chaînes d'approvisionnement et d'infrastructures réseau internes exposées à de nombreux risques en matière de sécurité.

Cette révolution exige donc une maturité en matière de cybersécurité à la hauteur des menaces qu'elle

engendre. Malheureusement, les standards en matière de sécurité ne sont pas encore généralisés en Afrique : 90 % des entreprises de protocoles de cybersécurité suffisants, selon l'évaluation 2021 des cybermenaces en Afrique réalisée par Interpol. Or, dans le cas spécifique des organisations et des infrastructures critiques, un incident peut provoquer de sérieux voire d'irréversibles dégâts.

L'absence de mesures concrètes a également un impact financier. En 2016, la cybercriminalité a coûté

Il faut adopter une approche holistique du phénomène et fonctionner en réseau.

36 millions de dollars à l'économie kényane, 573 millions à l'Afrique du Sud et 500 millions au Nigeria. Bâti un écosystème sécurisé à l'ère de la numérisation d'un monde stratégique, critique et sensible est donc une priorité majeure pour les États africains.

La crise liée au Covid-19 a accru le problème, avec un net regain des activités cybercriminelles. En

juillet 2021, une attaque ciblant l'Afrique du Sud a conduit à la fermeture de quatre de ses principaux ports, alors que le pays peine encore à se remettre des conséquences de la pandémie. Un aperçu de ce à quoi nous pourrions devoir faire face à l'avenir...

Mobiliser l'intelligence collective

Les cyberattaques n'épargnent personne, et leurs auteurs ne font aucune distinction de taille, de secteur ou de localisation géographique. Les cybercriminels ciblent les services les plus exposés dans les grandes entreprises et utilisent volontiers la vulnérabilité d'une branche pour prendre le contrôle de l'ensemble du réseau. Par conséquent il est désormais crucial d'adopter une approche holistique de la cybersécurité et de fonctionner collectivement.

Des comités spécialisés réunissant l'ensemble des départements devraient être formés dans les entreprises afin de pouvoir discuter des questions de cybersécurité. Ce, dans un environnement confidentiel et sous la direction d'une personne suffisamment qualifiée. C'est déjà le cas dans de nombreux conseils d'administration en Europe et aux États-Unis, et l'impact positif sur la relation entre les conseils d'administration et les responsables de la sécurité

des systèmes d'information est tangible. À tel point que, selon le cabinet d'études Gartner, 40 % des conseils d'administration dans ces régions auront un comité spécialement dévolu à la cybersécurité supervisé par un membre qualifié du conseil d'ici à 2025, contre moins de 10 % aujourd'hui.

Il est surtout crucial de poursuivre le désenclavement de la cybersécurité en renforçant non seulement la collaboration entre les coeurs de métiers, mais aussi le partage d'informations par aire d'expertise et par zone géographique. Ainsi, il est pertinent que des experts évoluant dans divers contextes géographiques et maîtrisant des sujets liés à la finance, aux télécommunications ou encore aux infrastructures puissent se réunir et partager leurs problématiques et leurs solutions

vis-à-vis de la cybercriminalité. En mobilisant l'intelligence collective professionnelle et en confrontant les situations et les différents points de vue, nous serons en mesure de protéger une plus grande aire de vulnérabilité.

Initiatives multisectorielles

À ce titre, l'existence d'initiatives multisectorielles portées par les grandes entreprises et les gouvernements est importante, afin de faire progresser la réflexion sur ces sujets tout en structurant l'écosystème économique africain autour des questions de sécurité de l'information. C'est l'une des vocations du Cyber Africa Forum 2022, qui se tiendra les 9 et 10 mai à Abidjan, organisé par Ciberobs - Make Africa Safe et Jeune Afrique Media Group. Plus de 300 acteurs et décideurs de

la cybersécurité et de la confiance numérique en Afrique (dont les dirigeants de Huawei, d'Ecobank et d'Orange) débattront des problématiques liées

à la « souveraineté numérique et à la protection des données » ainsi qu'à l'ensemble des enjeux majeurs, actuels et futurs, auxquels l'Afrique doit faire face. Avec un objectif : favoriser le développement d'une cybersécurité solide au service d'une innovation durable.

« Digitaliser sans protéger, c'est dangereux », aime à dire le ministre ivoirien de l'Économie numérique, Roger Adom. Or, pour protéger, il nous faut dialoguer, réfléchir et agir ensemble. C'est ainsi que nous pourrions faire face à la menace de cybercriminels qui, eux, n'hésitent pas à collaborer et à s'associer pour parvenir à leurs fins. •



Dossier Banques

BANK OF AFRICA

Othman Benjelloun, l'indéracinable ?

Son goût du mystère n'a d'égal que sa soif de développement. À 91 ans, le patriarche de la banque marocaine n'envisage pas de prendre sa retraite, mais la question de sa succession revient avec insistance.

BILAL MOUSJID, AVEC AURÉLIE M'BIDA

« **I**l oublie son âge. C'est une information qu'il ne faut pas lui rappeler », confie d'emblée un lieutenant d'Othman Benjelloun. À 91 ans, le deuxième homme le plus riche du Maroc, selon Forbes, continue de présider aux destinées du groupe Bank of Africa (BOA, ex-BMCE BOA), qui a dévoilé à la fin de mars de solides performances au titre de 2021.

Avec un résultat net de quelque 2 milliards de dirhams (188 millions d'euros), en croissance de 47 % par rapport à 2020, son groupe se targue même d'un « niveau record jamais atteint » s'agissant des résultats hors filiales, qui ont représenté 1,5 milliard en 2021.

Le nom de Bank of Africa a récemment été associé à un scandale : une enquête pour fraude et falsification de documents bancaires dans le cadre de l'affaire Babour Sghir, ce député accusé d'escroquerie via des emprunts et des facilités de caisse pour 30 millions d'euros.

Mais la banque entend bien poursuivre sur sa lancée. Cap a d'ailleurs été mis sur le développement dans le royaume et en Afrique subsaharienne

lors de la présentation des résultats. Deux emprunts obligataires doivent servir ces ambitions : l'un d'un montant de 1 milliard de dirhams par appel public à l'épargne, l'autre par « émission inédite » d'un *social bond* pour 500 millions de dirhams.

« Othman Benjelloun a toujours été résolument tourné vers le futur. Il se projette en 2030, 2050... », évoque l'ancien conseiller royal Mohamed Kabbaj, qui siège au conseil d'administration de BOA en tant qu'administrateur indépendant, pour illustrer ce qui anime le magnat marocain.

L'année 2022 devait donc démarrer sous les meilleurs auspices pour le troisième groupe bancaire du Maroc et pour sa figure tutélaire. C'était compter sans les rumeurs, persistantes, autour de la succession de ce dernier. Conjugué à l'âge de son PDG, le caractère stratégique de la banque alimente en effet, depuis plusieurs semaines, les spéculations sur le devenir du groupe.

Succession patrimoniale

Des spéculations amplifiées par la récente fusion de deux holdings

familiaux (FinanceCom et HBM) pour donner naissance à O Capital Group, doté d'un capital de 1 milliard de dirhams et qui regroupe, en dehors de la banque, les activités de la famille Benjelloun dans les secteurs des télécoms, des transports, du tourisme, de l'agriculture et de la communication.

Que fallait-il voir derrière cette manœuvre? D'autant que nul n'a jamais douté du fait que les héritiers du milliardaire n'étaient pas voués à prendre les rênes de la banque, navire amiral de l'empire Benjelloun. L'épouse du patriarche, Leila Mezian Benjelloun, qui est à la tête de la Fondation BMCE Bank, œuvre dans les activités caritatives. Sa fille, Dounia, est productrice de films documentaires et publicitaires, tandis que son fils, Kamal, est anthropologue de formation et travaille dans le domaine de l'environnement.

Mais en plaçant sa femme et ses enfants comme coactionnaires du holding de tête de l'empire Benjelloun - issu de la fusion du Holding Mezian Benjelloun et de FinanceCom - en mai 2021, le natif de Fès a bel et bien achevé sa succession patrimoniale. →

Le PDG de BOA,
en 2017.



JEAN-MICHEL RUIZ/CAIF POUR JA



Brahim Benjelloun-Touimi, administrateur et DG du groupe BMCE Bank, et président du CA de BOA Group.

HASSAN OUAZZANI POUR JA

-» Pour ce qui est de la banque, aucun projet n'a été annoncé officiellement, ni du côté de BOA ni de celui d'Othman Benjelloun lui-même. Un sujet jugé « secondaire » par un ancien associé de l'homme d'affaires, l'avenir de l'institution financière étant assuré. « La structure du groupe est construite de telle sorte qu'en cas de décès d'Othman Benjelloun ses héritiers gardent le contrôle sur BOA, à travers O Capital », explique-t-il.

Qui piloterait la banque en cas de disparition du patriarche? En effet, aux côtés de la famille Benjelloun, qui détient 35,5 % du capital [8,02 % directement à travers O Capital et 27,47 % via la Royale marocaine d'assurance (RMA) et la Société financière de crédit du Maghreb, autre filiale du holding], plusieurs actionnaires pourraient rebattre les cartes.

Nouvelle stratégie

Au 31 décembre 2020, on trouve ainsi au tour de table du groupe bancaire marocain des institutionnels comme le britannique CDC Group (devenu British International Investment; 5,38 %), la Caisse de dépôt et de gestion marocaine (CDG; 8,32%), le français Banque fédérative Crédit Mutuel-CIC (24,56 %), le groupe d'assurance et de prévoyance marocain MAMDA-MCMA (5,01 %), le solde étant constitué du flottant et d'une petite participation du personnel.

Ce n'est pourtant pas un scénario de changement du rapport des forces dans l'actionariat qui semble

privilegié. Benjelloun, qui cultive un certain goût pour le secret autour de sa personne et de son indissociable « business », l'a concédé à demi-mot dans la presse locale il y a quelques semaines : le dévoilement d'une nouvelle stratégie pour l'ancienne Banque marocaine du commerce extérieur - fondée en 1959 sous le gouvernement Abdellah Ibrahim et qui a rejoint en 1995 l'empire d'Othman Benjelloun - est à espérer pour septembre. Une stratégie élaborée depuis plus d'un an avec le cabinet de conseil McKinsey.

En attendant, Othman Benjelloun place ses cavaliers dans la banque. Discrètement installé en novembre

Le milliardaire veut laisser sa marque dans l'histoire du royaume. Il a ainsi associé sa banque à une usine de vaccins.

dernier, le nouvel état-major du groupe laisse entrevoir les grands axes de sa future stratégie. Rattachés au président via un « comité présidentiel », trois pôles chapeautés par trois directeurs exécutifs distincts ont été créés. L'ancien wali Mounir Chraïbi, qui a rejoint la banque en 2010, devient directeur des opérations et pilote, à ce titre, les activités financières du groupe - dirigées par

Driss Benjelloun - et la gestion des risques, dirigée par Khalid Laabi.

Amine Bouabid, autre visage connu du groupe, DG de Bank of Africa, a été nommé à la tête du pôle Afrique (qui comprend BOA Afrique, ainsi que La Congolaise de Banque et la Banque de développement du Mali). Enfin, Khalid Nasr est responsable du pôle Banque Maroc, que dirige Omar Tazi, et du pôle recouvrement et autres missions spéciales, dirigé par Mfadel El Halaïssi (actuellement en détention dans le cadre d'une affaire d'escroquerie et de falsification de documents bancaires). De son côté, Brahim Benjelloun-Touimi conserve les fonctions d'administrateur-directeur général dans le nouvel organigramme.

Expansion subsaharienne

La création des deux pôles Afrique et Banque Maroc correspond à la volonté d'Othman Benjelloun de structurer son groupe dans la course au sud du Sahara face à ses principaux concurrents marocains et de se renforcer dans le royaume. Aujourd'hui, premier investisseur institutionnel au Maroc, BOA est présent dans 20 pays africains en dehors du Maroc mais aussi en Europe, en Asie et au Canada, avec 6,6 millions de clients et près de 2000 agences physiques.

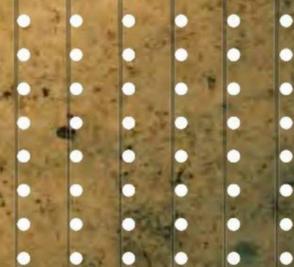
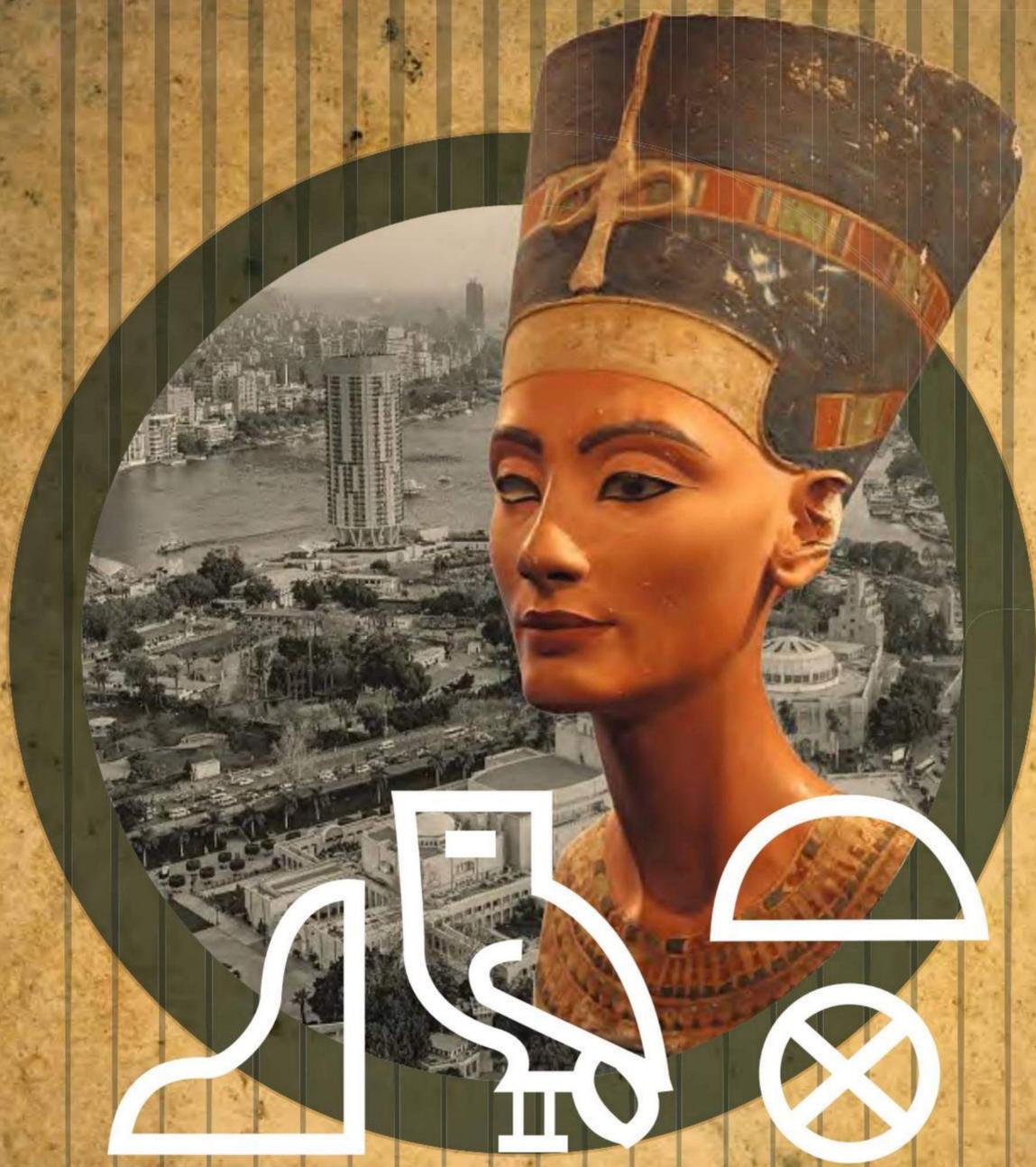
Et, pour l'un des pionniers de l'expansion subsaharienne des banques marocaines, l'Afrique fait partie de l'avenir. Du moins de celui de son groupe. « Je me souviendrai toujours d'une conversation avec Othman Benjelloun en 2007 : "En 2030 ou en 2040, me disait-il, je voudrais être présent dans 50 pays africains" », raconte un proche du PDG.

Après avoir jeté son dévolu en 2008 sur le malien BOA Group, présent depuis 1982 dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, Othman Benjelloun a rapidement étendu l'empreinte de son groupe bancaire en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Bénin, Mali, Niger, Sénégal, Togo et Ghana), en Afrique de l'Est (Rwanda, Ouganda, Kenya, Tanzanie, Djibouti), en Afrique centrale (RDC) et en Afrique australe (Madagascar). En 2021, plus de -»

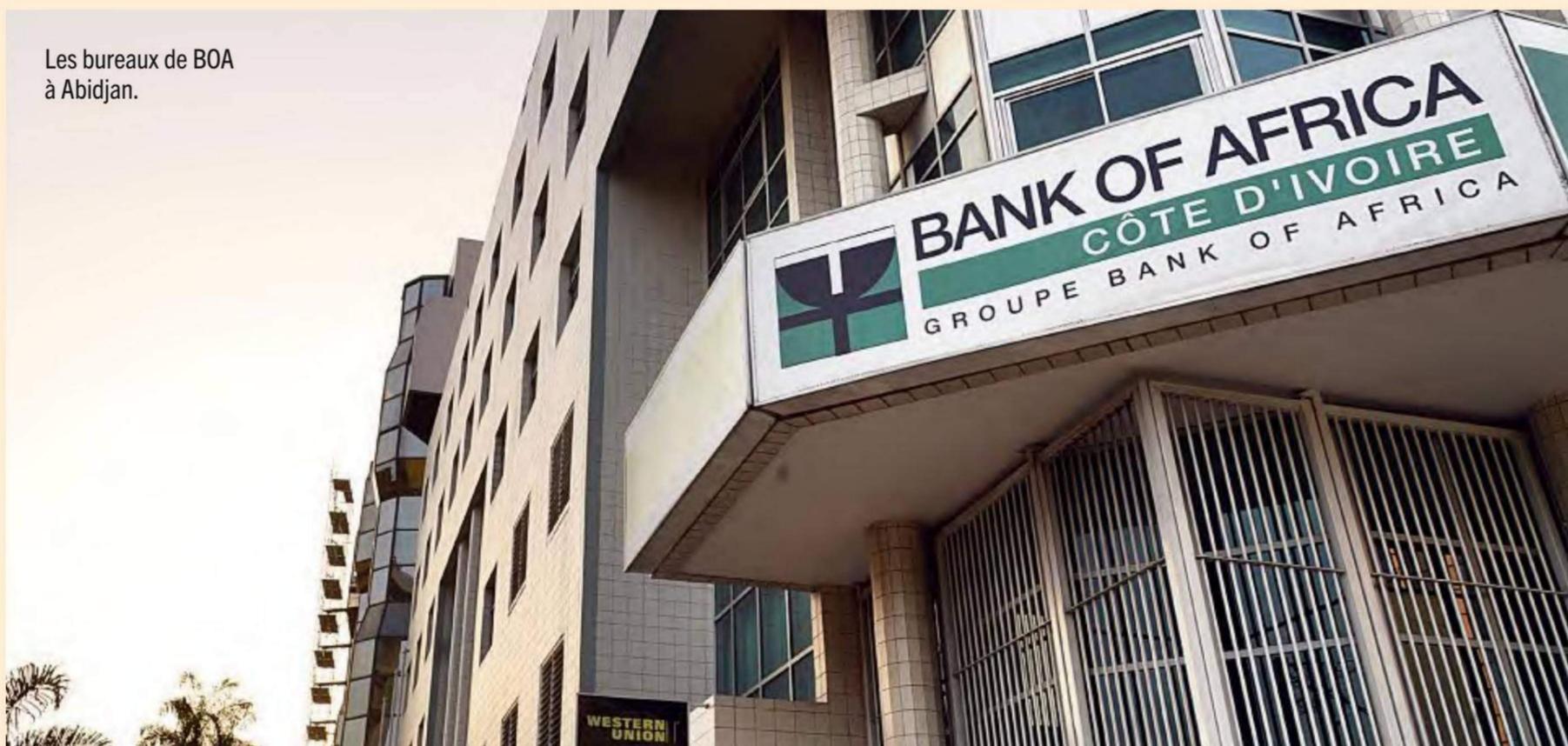


MEILLEURE BANQUE AU MONDE DANS LES MARCHÉS ÉMERGENTS

Global
FINANCE



Les bureaux de BOA
à Abidjan.



ISSOUFSANOGO/AFP

-> 40 % du résultat net du groupe provenaient du continent.

La dynamique devrait s'accélérer. Selon nos informations, la stratégie en cours de préparation vise à renforcer BOA en Afrique de l'Ouest, en parallèle d'un redéploiement à l'Est, voire à cibler de nouvelles acquisitions.

En attendant, le milliardaire s'attelle à un autre de ses moteurs : laisser sa marque dans l'histoire du royaume. Othman Benjelloun a ainsi récemment associé sa banque, dans le contexte de la pandémie, à l'usine de fabrication de vaccins dont la construction a été lancée

par Mohammed VI au mois de janvier à Benslimane, dans la région de Casablanca.

« Il est attiré par les grands destins, les grands projets, les grandes idées », remarque Mohamed Kabbaj. Toutefois, le succès n'est pas toujours au rendez-vous. En témoigne la cité Mohammed-VI-Tanger Tech, un projet annoncé en 2016 comme la future Shanghai du Maroc, devant abriter 200 usines pour un investissement de 10 milliards de dollars et qui n'est toujours pas sorti de terre.

En construction sur la rive du Bouregreg à Salé depuis 2018, la tour Mohammed-VI est un autre exemple

de ces projets ambitieux portés par Benjelloun. Haute de 250 mètres et de 55 étages, la bâtisse financée par la banque doit finalement être achevée cette année, malgré un enchaînement de déboires.

« Projet coûteux », « folie des grandeurs »... Les critiques négatives sont nombreuses sur ce projet de « plus grande tour d'Afrique », très éloigné du cœur de métier de Bank of Africa. Mais les proches de l'indéboulonnable financier le reconnaissent : « La tour Mohammed-VI, qu'on le veuille ou non, restera des siècles après la mort d'Othman Benjelloun. » •

AFIS

**AFRICA FINANCIAL
INDUSTRY SUMMIT**

2022

SAVE THE DATE

28 & 29 novembre 2022

Lomé Togo

FOUNDER



ORGANISER

AFI5

CO-HOST





Orabank
un partenaire à votre écoute

Réinventez-vous, Orabank vous accompagne !



McCann

La vie est faite de moments de grâces, de légèreté, mais aussi d'épreuves, sources de résilience et porteuses d'espoir. Toutes ces expériences nous font grandir, résister et rebondir.

www.orabank.net



CONCURRENCE

Bataille serrée en Afrique de l'Ouest

BCP, Attijariwafa, BOA... La nette progression des banques marocaines dans la zone Uemoa fait peser sur elles des contraintes plus lourdes, dans un contexte de compétition exacerbée.

JOËL TÉ-LÉSSIA ASSOKO

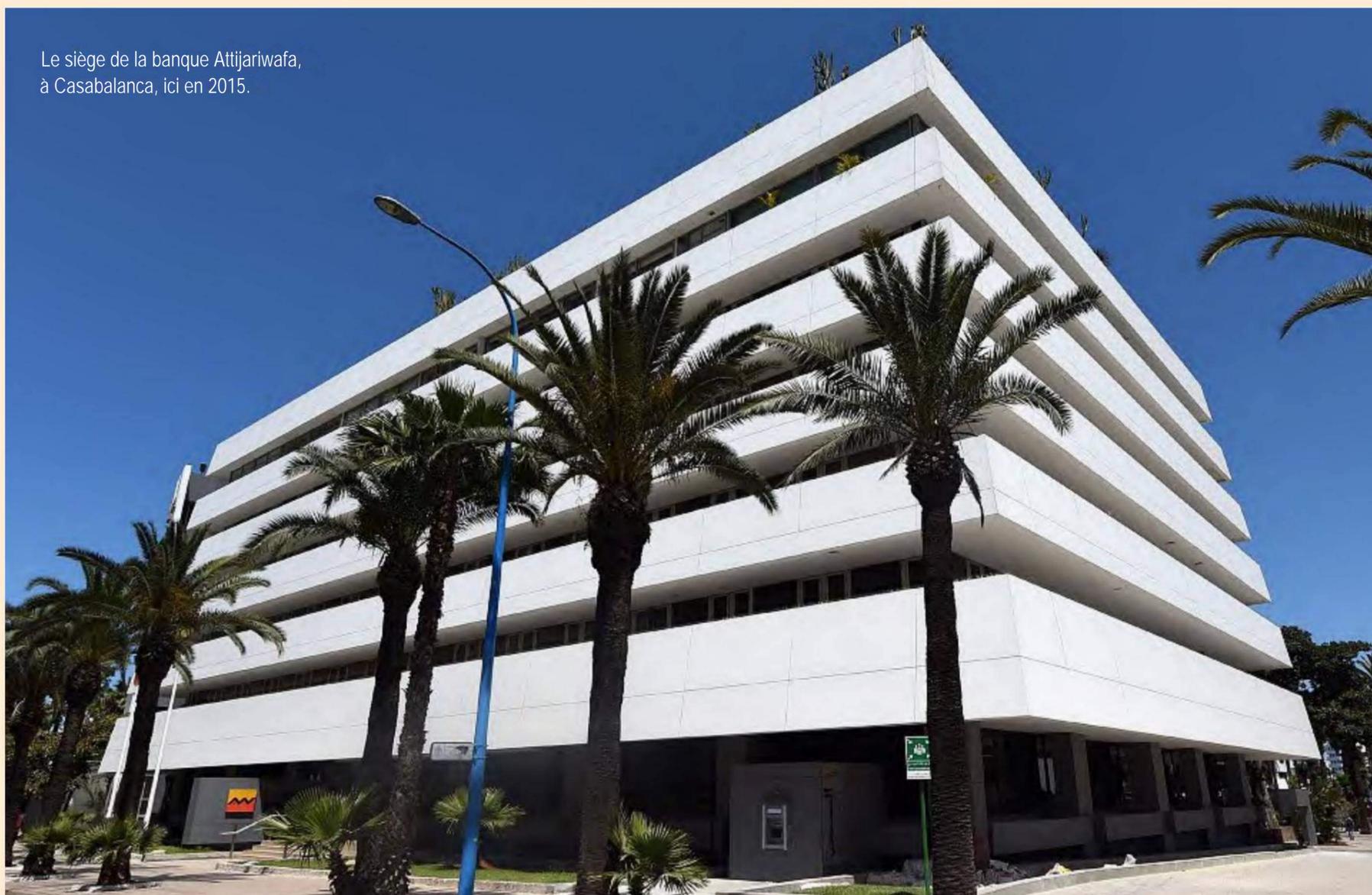
Bank of Africa (BOA, ex-BMCE Bank of Africa) partagera avec les investisseurs de la Bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM) d'Abidjan les 66,3 millions d'euros de dividendes dégagés par ses filiales locales (Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire, Mali, Niger et Sénégal), s'est réjoui Amine Bouabid, directeur général chargé des filiales africaines du groupe marocain, au début d'avril.

Cette générosité envers les acteurs boursiers locaux sera-t-elle un rempart en cas de futurs coups durs, quand on sait qu'« être coté en Afrique constitue une protection pour les multinationales », comme aime à le rappeler Edoh Kossi Amenounve, le patron de la BRVM? Ou permettra-t-elle à BOA de lever plus facilement, si besoin, les ressources nécessaires sur un marché financier local bien disposé à son égard? Mystère.

Quoi qu'il en soit, cette distribution de dividendes en Afrique de l'Ouest francophone (+ 21 % par rapport à 2020) traduit le net regain de forme de BOA, dont le bénéfice net part du groupe tiré de ses 18 implantations subsahariennes (dont un bureau à Addis-Abeba) a crû de 60 %, s'établissant à 105,3 millions d'euros en 2021, après avoir reculé de 4,6 % l'année précédente en raison de la crise liée à la pandémie de Covid-19.

Outre sa forte implantation en Afrique centrale et en Afrique de l'Est, BOA marque ainsi sa différence avec ses consœurs Banque centrale populaire (BCP) et Attijariwafa Bank (ATW), dont quasiment aucune filiale n'est cotée à Abidjan. Une exception - la Société ivoirienne de banque (SIB) - confirme cette règle : sa présence en Bourse a été décidée par le gouvernement du président Alassane Ouattara, qui, à la mi-2016, avait décidé de céder en Bourse 20 % des parts de l'État, conservant 5 % de capital public, contre 75 % pour le groupe Attijariwafa Bank.

À l'instar de ce qu'il s'est passé pour BOA, l'activité au sud du Sahara de



Le siège de la banque Attijariwafa, à Casablanca, ici en 2015.

la BCP et d'ATW a connu un rebond en 2021. Les revenus africains (hors Maroc) d'ATW ont légèrement progressé, s'élevant à 8,27 milliards de dirhams (781 millions d'euros, + 2,5 %), pour un résultat net part du groupe (RNPG) de 1,548 milliard de dirhams (+ 24 %), porté par le reflux des provisions sur créances.

BCP a vu son chiffre d'affaires subsaharien progresser de 1,7 %, à 4,97 milliards de dirhams. Son RNPG bondit à 687 millions de dirhams. Il avait chuté à 192 millions en 2020.

Importance systémique

« Les stratégies panafricaines des banques marocaines leur offrent une plus grande diversification des revenus [ses filiales africaines ont contribué pour environ la moitié des revenus consolidés de BOA en 2021] et des opportunités de croissance plus importantes », explique Jamal El Mellali, analyste chez Fitch Ratings, qui rappelle que la rentabilité des filiales d'Afrique subsaharienne a été moins affectée par la pandémie que celle des établissements sis au Maroc. « Toutefois, les environnements

opérationnels des pays d'Afrique subsaharienne présentent un risque plus élevé et pèsent sur les évaluations de crédit autonomes de ces banques », nuance l'analyste.

La nette progression des banques marocaines au sud du Sahara fait peser sur elles des contraintes plus lourdes. Dans la zone Uemoa, BCP, BOA et ATW sont, avec Ecobank, Oragroup et Manzi Finances (NSIA), trois des six établissements bancaires d'importance systémique (EBIS) identifiés par la BCEAO. Leurs filiales individuelles ont le statut d'EBIS dans six des huit pays de la zone, à l'exception du Burkina et du Togo. Une défaillance de ces banques pouvant « mettre en péril le système

financier et l'activité économique », ces établissements sont soumis à une surcharge de 1 point sur le ratio de solvabilité, ce qui mobilise encore plus de fonds propres. En raison de la pandémie, l'application de ce ratio de solvabilité minimum de 12,5 % a été repoussée de 2021 à 2023. En 2020, les banques concernées affichaient en moyenne un ratio de 12,7 %...

Par ailleurs, les parts de marché sont de plus en plus disputées. En 2010, les banques aujourd'hui dans le giron des trois leaders marocains représentaient environ 27 % des actifs bancaires de l'Uemoa. En 2020, cette part n'était plus que de 23,7 %, selon les chiffres de la BCEAO. Le total de bilan de l'ensemble des banques de l'espace Uemoa a cependant triplé durant cette période, atteignant 72,7 milliards d'euros.

Entre-temps, un acteur local, Coris Bank, du Burkina Idrissa Nassa, s'est glissé dans le top 5 régional, devançant ATW (6^e) et précédant BOA (3^e) et BCP (4^e). L'entrepreneur ouagalais est également candidat à la reprise d'Oragroup (8^e). La dynamique aurait-elle changé de camp ? •

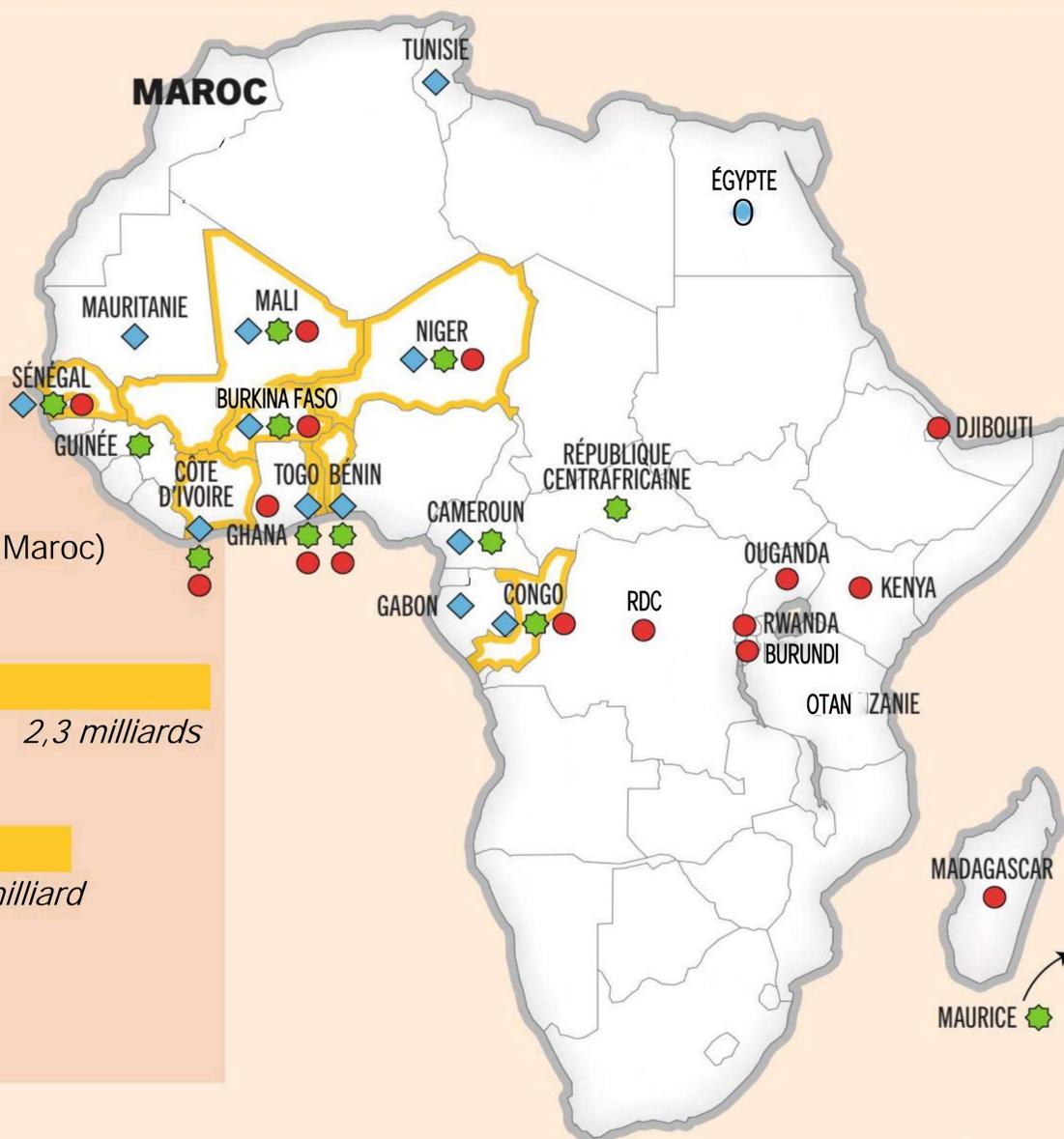
Résultat de ces stratégies : une diversification des revenus et davantage d'opportunités de croissance.

FILIALES EN AFRIQUE DES TROIS GRANDES BANQUES MAROCAINES

- Attijariwafa Bank (ATW)
- Banque centrale populaire (BCP)
- Bank of Africa Group (BOA)
- Pays où les 3 banques sont présentes

Produit net bancaire 2021 (en euros)

■ Produit net bancaire groupe
 <22 ■ Produit net bancaire Afrique (hors Maroc)



Ade Ayeyemi

Ecobank

« En tant qu'Africains, notre détermination doit rester inflexible »

À quelques mois de céder les rênes d'un groupe présent dans 33 pays du continent, le Nigérian revient sur quatre décennies d'activité financière. Et formule ses prédictions pour l'avenir.

AURÉLIE M'BIDA ET NICHOLAS NORBROOK

Après de 60 ans, Ade Ayeyemi est un homme apaisé mais toujours bien arrimé à son siège, d'où il entend « délivrer le meilleur pour le bien de l'organisation ». À la fin de cette année, le Nigérian raccrochera les gants d'une longue carrière dans la banque, dont plus des trois quarts passés à Citibank. Entré à Ecobank Transnational Incorporated (ETI) lors d'une période mouvementée, après la crise de gouvernance qui a occasionné une vague de départs à la tête de l'institution en 2015, il a œuvré à l'assainissement du bilan du principal contributeur de revenus du groupe, Ecobank Nigeria, mais également enduré la crise liée au Covid-19... Pourtant, le dirigeant, réputé pour son style ascétique, qui a les ratios financiers du groupe pour boussole, ne résume pas son parcours à la tête du holding bancaire panafricain à une succession de difficultés. Bien au contraire.

Et c'est fort de résultats solides pour 2021, avec un revenu net de 1,8 milliard de dollars (+ 5 %) et un bénéfice avant impôts de 478 millions de dollars (+174 %), que le dirigeant s'attarde sur les prochains défis que son « industrie » va devoir affronter pour

avancer vers un continent plus indépendant, plus inclusif et qui aura su prendre le virage numérique.

Pour JA, Ade Ayeyemi se prête aussi à l'exercice de la rétrospective. Regardant dans le rétroviseur, à travers les sept années au cours desquelles il a dirigé le premier groupe bancaire d'Afrique de l'Ouest et ses trente-cinq années de carrière, il revisite quatre décennies de finance sur le continent.

Jeune Afrique : Vous venez de présenter vos derniers résultats annuels en tant que directeur général d'Ecobank aux actionnaires. Quel est votre sentiment sur le travail accompli ces derniers mois par le groupe ?

Ade Ayeyemi : Je suis très fier de notre performance, en tant qu'entreprise, en 2021. Nous avons été en mesure de surmonter les obstacles de la pandémie, les défis auxquels nos clients et la société dans son ensemble ont été confrontés.

Nous avons enregistré les meilleurs résultats de l'histoire récente du groupe : nos revenus ont augmenté (+ 5 %), nos dépenses ont été maîtrisées (le ratio coût/revenu est retombé au-dessous des 60 %), et la qualité de notre portefeuille s'est améliorée.

Avec la distribution de dividendes (0,16 cent de dollar par action) pour la première fois en cinq ans, vous terminez votre mandat sur une bonne note...

Grâce à notre assemblée financière et aux performances que nous

« ----- »

Le groupe a besoin d'une personne compétente pour le diriger, mais aussi et surtout d'un leader qui comprenne les évolutions technologiques.

----- »

anticipons pour l'avenir, Ecobank Transnational Incorporated International est en mesure de commencer à verser des dividendes aux actionnaires. Certes, il ne s'agit pas de notre plus important niveau de dividendes, mais c'est un signal : Ecobank dispose à présent des moyens de redistribuer ses revenus aux actionnaires.

Vous évoquez la situation de votre capital, comment êtes-vous parvenu à le renforcer ? ->



En fin d'année, Ade Ayeyemi mettra un terme à trente-cinq années de carrière dans la banque.

ECOBANK

-» Le renforcement du capital est passé par deux choses : nous devions d'abord générer des bénéfices - ce qu'a fait ETI de manière constante lors des derniers exercices. Ensuite, nous avons obtenu du capital sur le marché obligataire - dernièrement, ce qui nous a aidés à nous renforcer. Mais les principaux pourvoyeurs de capital ont été nos bénéfices non distribués, à la suite du retour de la rentabilité.

Lorsque vous avez rejoint Ecobank, en 2015, le groupe venait tout juste de traverser une période assez difficile, et la confiance d'une partie des actionnaires était ébranlée. Comment avez-vous réussi à la rétablir ?

Déjà, parce que nous avançons ensemble. Nous poursuivons le même objectif depuis la création d'Ecobank : renforcer l'intégration économique et le développement de l'Afrique. Et si nous connaissons des difficultés, nous souffrons ensemble. Mais au-delà de cet état d'esprit, le groupe a pris des mesures pour en finir avec ses problèmes - notamment un travail sur la qualité de certains actifs présents dans notre portefeuille. Nous avons assaini notre bilan.

Par ailleurs, en tant qu'institution financière, nous sommes gouvernés par une certaine éthique. Nous nous devons d'être transparents pour garder la confiance de nos actionnaires, de nos clients et de notre personnel. Toutes les organisations connaissent, à un moment ou à un autre, des périodes difficiles, c'est la vie d'une entreprise. L'important est de regarder vers l'avenir. Pour Ecobank, avoir les yeux rivés sur 2025, l'année de nos 40 ans, est crucial.

Votre mandat n'est pas écoulé - il vous reste encore l'année 2022 à boucler - , mais, si vous regardez dans le rétroviseur, quel est votre meilleur souvenir en tant que dirigeant du groupe panafricain Ecobank ?

Les meilleurs moments pour moi sont ceux où des personnes sont parvenues à faire aboutir leur projet alors qu'elles n'en auraient pas eu l'opportunité sans Ecobank. Me viennent à l'esprit de nombreux exemples

du monde des petites et moyennes entreprises qui, avec notre appui, ont pu accomplir un projet, réaliser un objectif, se développer...

Mais mon meilleur souvenir vient du Ghana, à Accra, lorsque nous avons lancé notre application mobile. Une commerçante qui vendait des bananes sous un arbre a pu réaliser sa



Les citoyens qui ne paient pas leurs dettes limitent le potentiel de développement de l'économie et la politique du gouvernement.



transaction sans échange de monnaie pour la première fois. Cette femme est entrée dans le XXI^e siècle, en une transaction, grâce à notre produit. C'est un bel exemple d'inclusion financière.

À l'inverse, une mauvaise expérience ?

Vous savez, en tant qu'Africains, notre détermination doit rester inflexible, car il y a toujours des défis sur le continent appelé Afrique. Si vous vous attardez trop sur les défis à relever, alors vous perdez l'opportunité de jouir des petits moments de l'existence. Le verre à moitié vide ou à moitié plein est une question de perspective.

Quel est le principal défi que le secteur bancaire doit relever rapidement ?

Le plus urgent est la question de l'inclusion. C'est-à-dire être capable d'effectuer des paiements, d'avoir accès au financement... Pas seulement pour les PME, mais aussi pour les particuliers et les ménages, qui doivent pouvoir accéder à des prêts hypothécaires, aux cartes de crédit et à tous les instruments de la société moderne.

Nous devons y travailler avec la société civile, avec les États, notamment pour faire évoluer les mentalités sur le crédit. Nous devons nous assurer que nous formons notre

personnel à l'idée que les personnes qui ne paient pas leurs dettes sont un fardeau pour toute la société, rendant difficile la transformation de la vie des habitants de cette dernière.

Que voulez-vous dire ?

Il est important que les gouvernements prennent conscience que, lorsque les citoyens ne paient pas leurs dettes, cela limite le potentiel de développement de l'économie. Par ricochet, la capacité de celle-ci à créer des emplois est amoindrie, et, lorsque les emplois manquent et que les impôts ne sont pas payés, cela restreint la politique du gouvernement.

Le mot « technologie » revient sans cesse dans les entretiens que nous avons avec les divers cadres des télécoms ou de la banque qui ont quitté leur poste récemment. Quelle est, selon vous, la compétence primordiale que devra avoir la personne qui vous succédera ?

Pour être totalement clair : un plan de succession se met en place à Ecobank. Il est entre les mains du conseil d'administration, qui prendra la bonne décision le moment venu, d'ici à la fin de l'année.

Mais pour vous répondre, je pense que trois qualités sont attendues : avoir du leadership, être passionné et posséder une bonne compréhension des évolutions technologiques. Il est toujours facile de trouver des compétences, mais le groupe a besoin d'un leader, avec un objectif et une capacité à encourager ses équipes à aller de l'avant. Une personne qui prétend occuper de telles responsabilités doit comprendre qu'elle est un élément de passage dans une organisation. Une pièce dans un jeu infini dont le rôle est de préparer la suite.

Et pour vous, comment la suite s'écrira-t-elle, à compter de 2023 ?

Être avec ma famille, mes enfants et revenir à ma « première loi », qui est d'apprendre et d'impacter la connaissance. Cela inclut le mentorat pour de futurs entrepreneurs, retourner à l'université pour m'instruire mais aussi pour transmettre. Une chose est certaine, en revanche : je ne ferai jamais de politique ! •



ALLEZ À
LA CONQUÊTE
DU MONDE
DU TRAVAIL

#CRÉATEURSD'AVENIR



REJOIGNEZ-NOUS ET PARTICIPEZ À
LA TRANSFORMATION DE LA RÉGION.
DEVENEZ CRÉATEURS D'AVENIR À LA BOAD.

CARRIERES. BOAD.ORG

3
BOAD

BANQUE OUEST AFRICAINE
DE DÉVELOPPEMENT

VOODOO

BNP PARIBAS

Bal des prétendants à Abidjan et à Dakar

Les poids lourds de la finance ouest-africaine sont sur les rangs pour reprendre les filiales ivoirienne et sénégalaise du groupe français, qui se retire encore un peu plus du continent, misant sur l'Europe et l'Asie.

AURÉLIE M'BIDA ET BAUDELAIRE MIEU

« **E**n Afrique, nous avons adopté une stratégie ciblée et nous continuons à nous renforcer là où les caractéristiques du marché correspondent bien à nos forces et aux conditions souhaitées en matière de développement et de maîtrise des risques », expliquait-on au siège de BNP Paribas, en France, à la fin de mars. Officiellement, le

premier groupe bancaire français en termes d'actifs, qui a réalisé un bénéfice net de plus de 9,5 milliards d'euros en 2021 et compte encore sept implantations en Afrique (Afrique du Sud, Algérie, Côte d'Ivoire, Namibie, Maroc, Sénégal et Botswana), voit toujours le continent comme une composante de son « dispositif international ». Mais les faits et la dynamique de cessions entamée

depuis trois ans disent le contraire. Comme le révélait *Africa Business+* à la fin de février, BNP Paribas a engagé une opération de cession de sa filiale détenue à 54,11 % dans le Pays de la teranga : la banque française est sur le point de vendre ses parts dans sa filiale Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Sénégal (Bicis) à un repreneur pour le moment non identifié. ->

Les bureaux de la Bicis, à Dakar, au Sénégal, en 2013.



PHOTONONSTOP/VIAAFP

MISSION ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE BELGE EN RDC

Rawbank, sponsorengagé pour l'accélération de la croissance économique

Mars 2022 | RAWBANK



Du 19 au 25 mars, la République Démocratique du Congo a accueilli la délégation de la mission économique belge à Kinshasa. Plus de 120 entrepreneurs ont été invités à découvrir les opportunités d'investissement du pays et à échanger avec l'écosystème de décideurs politiques et d'affaires local.

Tout au long de la semaine, Rawbank s'est mobilisée pour contribuer à l'objectif des 90 entreprises belges en visite à Kinshasa, afin qu'elles puissent saisir pleinement les spécificités du potentiel d'affaires qu'offre la RDC.

Cette visite est l'initiative de l'Ambassade Belge et la Conseillère économique et commerciale des régions bruxelloise, flamande et Wallonne. Lors de sa première visite officielle à Bruxelles, le Président de la République, Félix Antoine Tshisekedi avait soutenu ce projet, qui va dans le sens d'un renforcement de la coopération entre la RDC et la Belgique.

M. Rudi Vervoort, Ministre-Président en charge du Développement territorial, de la Rénovation urbaine, du Tourisme et la Promotion de l'image de Bruxelles conduisait la délégation qui a été accueillie par le Gouverneur de la ville de Kinshasa, Gentiny Ngobila.



Lundi 21 mars, le Premier Ministre Jean-Michel Sama Lukonde, a lancé officiellement les travaux. En sa qualité de sponsor de la Semaine économique et commerciale belge en RDC, Rawbank a participé activement aux échanges.



Le Directeur commercial, Etienne Mabunda, est notamment intervenu lundi lors d'un panel de haut-niveau axé sur la problématique de financement des projets en RDC. Pendant son intervention, il a détaillé à un public d'investisseurs les atouts stratégiques du pays et présenté les actions menées par Rawbank pour contribuer à l'amélioration du cadre d'investissement national.

Dans un second temps, Rawbank a reçu mercredi 23 mars au sein de son siège social Atrium les entrepreneurs belges pour un échange B2B avec sa clientèle afin défavoriser les synergies commerciales.



Des discussions prometteuses se sont tenues entre des acteurs économiques de différents secteurs tels que l'énergie ou le transport. Les invités de la mission économique et commerciale Belge et la clientèle de la Banque ont, tour à tour, adressé des remerciements à l'institution bancaire pour avoir permis d'initier des discussions prometteuses.

Cette médiation demeure l'un des piliers adoptés par Rawbank qui vise à innover et adopter une approche avant-gardiste des projets pour des fins utiles et profitables à la RDC.

→ Quatre semaines plus tard, les rumeurs d'une opération similaire, en Côte d'Ivoire cette fois, ont poussé le colosse tricolore à préciser ses intentions et à confirmer sa volonté de revendre ses parts dans la Banque internationale pour le commerce et l'industrie de la Côte d'Ivoire (Bicici).

« Le groupe BNP Paribas a porté à la connaissance du conseil avoir reçu des manifestations d'intérêt de groupes bancaires internationaux qui pourraient conduire à une évolution de sa participation au capital de la Bicici », indique une communication du conseil d'administration de la filiale ivoirienne, datée du 1^{er} avril.

En coulisses, deux visages bien connus du paysage financier en Afrique de l'Ouest s'apprêtent à s'affronter pour mettre la main sur les deux derniers actifs de la banque française dans la région.

Pathé Dione, fondateur du groupe d'assurances Sunu, étudie à la fois les dossiers sénégalais et ivoirien, selon nos confrères d'*Africa Business+*, lui qui contrôle déjà 19 % du capital de la Bicici. Fondé à la fin des années 1990, Sunu Group s'est considérablement développé, avec une présence dans quinze pays d'Afrique subsaharienne.

Au premier semestre de 2021, il mettait la main sur une septième filiale africaine de l'allemand Allianz, en République du Congo, deux ans après avoir conclu le rachat de six d'entre elles. Un regain d'appétit pour le groupe, qui avait, en 2018, réalisé sa première incursion dans la banque avec la prise de contrôle de Banque populaire pour l'épargne et le crédit (BPEC) du Togo - rebaptisée depuis Sunu Bank Togo.

Trouble-fête

L'autre figure panafricaine n'est autre que Bernard Koné Dossongui, à la tête d'Atlantic Financial Group. Toujours selon la même source, le septuagénaire, qui a signé un retour surprise dans la banque à la mi-2020, compte positionner son enseigne Banque Atlantique pour reprendre la Bicici.

Mais la puissante Banque nationale d'investissement (BNI) pourrait bien jouer le rôle de trouble-fête, en se positionnant également pour la reprise de cet actif. Au début d'avril.

la première banque publique de Côte d'Ivoire était à la recherche d'un conseiller pour remettre une offre de rachat de la filiale qui a dégagé un PNB de 70 millions d'euros en 2021, après l'avoir maintenu à près de 68 millions en 2020, au plus fort de la crise sanitaire.

Le raisonnement de BNP s'est fait de manière empirique. Selon nos informations, la banque aurait décidé de se désengager après la décision de l'État sénégalais de réduire ses parts dans l'actionariat : à la fin de décembre 2020, l'État détenait près de 25 % du capital de la Bicici contre 42 % lors de sa privatisation partielle en 1991.

À noter que le projet de cession de la filiale sénégalaise, discuté à l'occasion d'un comité exécutif excep-

**Deux figures bien
connues de la finance
s'apprêtent à en
découdre : Pathé Dione et
Bernard Koné Dossongui.**

tionnel à la fin de février, s'inscrit par ailleurs dans la stratégie de recentrage du groupe.

Sixième banque du Sénégal en total au bilan, la Bicici a enregistré un produit net bancaire (PNB) de 52 millions d'euros l'année dernière, soit 3,5 fois moindre que celui de la première filiale africaine du groupe (l'Afrique du Sud). La Bicici reste la moins performante des deux dernières filiales ouest-africaines de BNP puisque la Bicici a réalisé 70 millions d'euros de PNB en 2021.

« Les indices du recentrage de l'activité du groupe se multiplient ces derniers mois », confie à JA un cadre africain de la banque qui souhaite conserver l'anonymat. « Cela ne concerne pas uniquement l'Afrique, alors que le groupe souhaite se concentrer sur l'Europe et l'Asie », poursuit-il, rappelant la ligne directrice du plan stratégique 2020-2025 de la banque française. À la fin de décembre, BNP Paribas a en effet cédé sa banque américaine Bank of the West pour plus de 16 milliards

de dollars et signé par là même son retrait du marché américain de la banque de détail après plus de quarante années de présence.

Sur le continent, BNP Paribas vient de céder au groupe Vista Bank, du Burkinabè Simon Tiemtoré, ses filiales burkinabè (Biciab) et guinéenne (Bicigui) en juillet dernier. Il y a un an, le groupe bancaire avait revendu ses participations au Gabon, au Mali et dans les Comores à son partenaire ivoirien Atlantic Financial Group de Koné Dossongui.

En Tunisie, plus de deux ans ont été nécessaires pour finaliser la cession, entamée en 2019, de la majorité de contrôle de sa filiale Union bancaire pour le commerce et l'industrie (UBCI) au tunisien Carte.

Maintien au Maghreb

Aujourd'hui, pour la banque de détail (les implantations en Afrique australe étant réservées à l'activité de *personal finance*), les forces de BNP ne sont donc plus concentrées qu'en Afrique du Nord et en Afrique de l'Ouest - pour le Sénégal et la Côte d'Ivoire.

Mais la cure d'amincissement du portefeuille se précise. « BNP Paribas souhaite rappeler que son implantation en Afrique fait partie de son dispositif international et qu'il continue à accompagner ses clients à travers ses banques de détail au Maroc et en Algérie, et, plus largement, la grande clientèle corporate et institutionnelle sur le continent », souligne auprès de JA le holding bancaire français.

« Même si la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont rattachés à la région Europe Méditerranée de BNP [tout comme le Maroc et l'Algérie], la banque est plus proche des établissements d'Afrique du Nord, et les investissements réalisés dans ces filiales le prouvent, notamment dans le domaine technologique », enchaîne un cadre. De fait, en 2021, le Maroc pèse le plus lourd dans la balance, avec un PNB de 278 millions d'euros, soit un résultat quatre fois supérieur à celui de la première filiale en Afrique de l'Ouest.

Le plan stratégique de BNP Paribas arrivant à échéance en 2025, il reste du temps pour voir venir. •



*Nous savons nous y prendre en matière de finance **en Afrique***

United Bank for Africa Pic est une institution financière panafricaine de premier plan qui offre des services bancaires à plus de 21 millions de clients à travers plus de 1000 agences et points de contact client, dans 20 pays en Afrique. Implantée aux USA, au Royaume-Uni et en France, UBA met en relation les particuliers et les entreprises à travers l'Afrique grâce à des offres de services bancaires aux particuliers, aux commerces et aux entreprises (petites et grandes), ainsi qu'à travers les paiements et transferts d'argent transfrontaliers innovants, le financement du commerce et autres services financiers connexes.



Un engagement pour l'égalité numérique en Afrique



Orange Digital Center

Un espace gratuit d'accompagnement consacré à l'innovation :

- formations pratiques sur les technologies innovantes
- ateliers de prototypage numérique
- incubation technologique
- accélération de start-up à l'international

Les Orange Digital Centers sont présents en Tunisie, au Sénégal, au Cameroun, en Ethiopie, au Mali, en Côte d'Ivoire, en Jordanie, au Maroc, en Egypte, en Sierra Leone, au Burkina Faso, à Madagascar, en Guinée Conakry, au Libéria et prochainement en République Démocratique du Congo, au Botswana, en République Centrafricaine et en Guinée Bissau.



Vous rapprocher
de l'essentiel