



Olivier Madiba : CEO
de Kiro'o Games, au-delà du
divertissement, un mouvement
sociétal ? p42

Patrick Mulumba : Il
rêvait de devenir laboureur
au Kasai p20

Tigida Camara : Mon
investissement au Sénégal
ne s'est pas passé comme
prévu . p18

Magazine

K-WORLD



Bimestriel d'information pour les entrepreneurs Janvier - Février 2021 n°0003

Credit photo @Blackwinner

Dossier d'analyse :

Le rapatriement en Afrique | Des
ancêtres du commerce en terre natale
aux affaires de business diasporique
d'ancrage continental. p37

Entretien avec :

Karen Capo-Chichi | Une passion,
une vision, du travail, une aventure hors
du commun. p49

Parcours inspirant :

Vicky Bella-Ola | Mère,
épouse, sœur, fille, grand-
mère et entrepreneur. p46

Dossier :

LE RETOUR AU PAYS POUR ENTREPRENDRE | Entre rêve et cauchemar ?

Nathalie Daouda
Fondatrice du magazine K-World p33

Bony Jewelry



A N N I K Ê



Nathalie Daouda - Fondatrice du cabinet ND Consultant et Aréolis

En couverture

Fondatrice du cabinet ND Consultant et promotrice du magazine K-World, Nathalie Daouda a accepté de se prêter au jeu des questions-réponses, et partage pour les lecteurs du magazine, son expérience de la « repatriation » professionnelle au Bénin, après 30 années passées en France.

« Ce qui est visible aujourd'hui en termes d'investissement, c'est le centre d'affaires Aréolis dans lequel mon mari et moi nous avons investi à Cotonou au Bénin, en 2020 ».

Mais derrière les murs de leur centre d'affaires, il y a tellement plus d'investissement qu'il n'y paraît.

►► Suite page 33

04 L'éditorial de Nathalie Daouda

06 K-Sôro, La chronique socio-économique de PDady.

Informations socio-économiques

08 **Entrepreneuriat** : "En Afrique on marchande toujours les prix".

10 **Économie numérique** : À propos du mobile money, ce que c'est et ce que ce n'est pas.

Dossier spécial :

Le retour au pays pour entreprendre, entre rêve et cauchemar ?

14 Nous avons tous dans notre entourage un nombre élevé de personnes dites de la « diaspora », qui rêvent d'investir dans leur pays d'origine, sous une forme ou une autre.



Entretien avec ...

18 **Tigida Camara** : "Mon investissement au Sénégal ne s'est pas passé comme prévu. J'ai perdu beaucoup d'argent".



20 **Patrick Mulumba** : Il rêvait de devenir laboureur au Kasai (RDC)



28 **Adrienne Ntankeu** : "Seul le retour des afro-descendants par le travail fera changer les choses en Afrique"



30 **Amadou Diawara** : "On me traite souvent de fou car j'ai des ambitions démesurées pour l'Afrique"



33 **Nathalie Daouda** : "Investir au pays c'est un peu comme s'engager dans une aventure à la "Indiana Jones" sans le savoir...du moins au début."



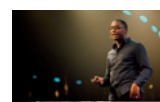
Dossier d'analyse

37 **Le rapatriement en Afrique** : Des ancêtres du commerce en terre natale aux affaires de business diasporique d'ancrage continental



Parcours inspirants

42 **Olivier Madiba** : CEO de Kiro'o Games, au delà du divertissement, un mouvement sociétal ?



46 **Vicky Bella Ola** : Mère, épouse, sœur, fille, grand-mère et entrepreneur



49 **Karen Capo-Chichi** : Une passion, une vision, du travail, une aventure hors du commun



53 **Augustino Agbémavo** : BookConekt, un concept de bibliothèque mobile, de vente et de location d'ouvrages en ligne



57 **Elina Dolium** : Elle fait d'une passion familiale une première expérience entrepreneuriale



Le magazine K-World est édité par ND Consultant Group :

Siège social : 8 rue Allard - 94160 Saint Mandé (France)

Filiale : Lot 304 P rue 11.034, Gbégaméy Cotonou (Bénin)

Téléphone : +336 80 26 06 67 / +229 62 07 24 11

Email : redaction@kworldmagazine.online

Directeur de la publication / Rédaction

Nathalie Daouda **Email** : ndaouda@nd-consultant-group.com

Abonnement

Service abonnement magazine K-World

Email : abonnement@kworldmagazine.online

Communication et publicité

Régie publicitaire du Magazine K-World

Email : regie@kworldmagazine.online

ISSN 2741-8251-04

Les nuances de la réussite...

Il nous est tous arrivé de penser d'une victoire qu'elle est "terne", "sans panache", "éclatante", "mitigée", ou "complète"....

Pourquoi une victoire n'est-elle pas juste une victoire ?

J'ai eu un échange particulièrement inspirant il y a quelques temps, avec un ami, qui me faisait remarquer à quel point il n'est pas juste de reprocher au vainqueur d'une compétition, sa victoire écrasante face à ses adversaires manifestement moins bien préparés.

Quel que soit notre sentiment vis à vis du vainqueur et "l'élégance" ou non de sa victoire, force est de constater que la couronne du vainqueur reviendra toujours à la personne qui s'y est le mieux préparée. Rarement à la personne qui en a le plus rêvé.

L'art de la planification

On en revient donc à ce que je considère comme un fondement de la réussite dans les affaires.

Je m'explique. Dans l'art de la guerre, il y a une phrase de Sun Tzu que je trouve très importante. Elle dit : "Celui qui excelle à résoudre les difficultés, les résout avant qu'elles ne surviennent".

Ce que j'ai compris et que, depuis lors j'applique rigoureusement, c'est que la victoire dépend plus de la **préparation** et de l'**anticipation**, que de la **combativité** sur le terrain. Avoir les trois, présente bien sur un avantage concurrentiel extraordinaire.

Je peux comprendre qu'il y a plusieurs interprétations possibles à cette phrase. Moi j'y vois une invitation à la

planification stratégique pour construire une victoire solide est durable.

Une question d'enjeu également

Mais je comprends aussi que d'autres puissent y percevoir une forme de légitimation de la tricherie par exemple, dans les cas extrêmes.

Car en effet, tout le monde ne comprend pas le principe d'une résolution des difficultés en amont, de la même manière.

Moi je le comprends dans le sens d'une invitation à étudier, comprendre le terrain et renforcer ses capacités en fonction des obstacles probables à venir.

D'autre peuvent aussi comprendre, qu'on peut utiliser des moyens coercitifs pour neutraliser les obstacles probables à venir.

Tout est question de posture individuelle et de valeurs des compétiteurs. Et bien entendu, tout dépend des enjeux auxquels les compétiteurs sont confrontés. C'est à dire, aussi bien ce qu'ils ont à gagner, que ce qu'ils ont à perdre.

Une victoire "dérangeante" certe, mais...

Le vainqueur n'avait rien à se reprocher (...) il s'était préparé depuis longtemps, en étudiant son environnement et ses compétiteurs présents et futurs

Ma conversation avec mon ami m'a fait prendre du recul par rapport à cette victoire que je trouvais dérangeante à bien des égards. Car, d'un point de vue objectif, le vainqueur en question n'avait rien à se reprocher.

Il s'était préparé depuis longtemps, en étudiant son environnement et ses compétiteurs présents et futurs. Et il avait fait en sorte de mettre toutes les chances de son côté, en réduisant au stricte minimum les incertitudes du terrain. Admirable !

Peu de place au hasard et à l'improvisation

Les entrepreneurs les plus performants fonctionnent de cette manière. Ils ne laissent que peu de choses au hasard.

Ils savent tout (ou presque) des besoins et attentes des cibles auxquelles ils souhaitent proposer une solution. Ils connaissent leur environnement matériel, culturel, social, politique etc.... rien n'est improvisé.

C'est énormément de travail et d'énergie, que tout le monde n'est pas forcément capable de mobiliser sur la durée.

Les "nuances" de la réussite

La différence entre une "belle" réussite et une victoire "terne" selon moi, vient d'une seule chose : **l'intention**. Car malgré le fait que j'admire la performance stratégique depuis la conception du plan jusqu'au résultat, ce qui donne sa coloration à la victoire finale, c'est l'intention à l'origine de toute la démarche.

Dans l'esprit du [Capitalisme Responsable](#) que je défends dans les affaires, et [les principes Ubuntu que je défends au quotidien](#), la

"gagne" à tout prix, par tous les moyens, et qui implique sous une forme ou sous une autre, la disparition des compétiteurs, reste pour moi un succès "sans gloire".

Car je considère que l'on gagne par rapport à l'autre, pas par rapport au néant. Si l'autre n'est plus là, ce n'est plus une victoire. C'est autre chose, que je ne sais pas nommer.

C'est un peu comme si on éliminait tous les joueurs de l'équipe, et que l'on se retrouvait tout-e seul-e sur le terrain de football, à marquer des buts dans une cage sans goal. Dans ces conditions, selon moi, ce n'est plus du football...

Il y a une dimension (un peu sote j'en conviens) qui manque dans un cas de figure comme celui..c'est la beauté du combat au corps à corps, la satisfaction morale, intellectuelle et physique de la confrontation directe, le supplément d'âme du véritable héro....

Ces principes sont aujourd'hui plutôt désuets, je le reconnais volontier. Mais ne méritons-nous pas un monde où la grandeur d'âme et la chose commune priment sur la réussite individuelle? ■ ND

Pour en savoir plus : [Le Capitalisme Responsable \(EBook\)](#)

Ou, visiter le site Internet : <https://www.nathaliedaouda.me>

* K-Sôrô : littéralement è wa ka sôrô (parlons-en en langue yoruba, parlée au Nigéria, au Bénin et au Togo)

INVESTIR AU PAYS

Retour aux origines ... besoin ou envie ?

Cela est devenu une vraie évidence qu'il faille rentrer "chez soi" et se retrouver dans un contexte apaisé que l'on maîtrise. Nous vivons des temps compliqués où le politique ne rassure plus l'administré et ce dernier n'est plus connecté avec l'individu. Du coup nous assistons à des bouleversements comportementaux qui frisent la schizophrénie transcendante



Ne vous inquiétez pas, je ne rentrerai pas dans l'explication de ce concept qui vient de prendre corps sous ma plume, mais qui révèle la difficulté à mettre des mots et des concepts connus sur l'époque que nous vivons.

Convenez avec moi qu'entre pandémie, changement climatique, xénophobie structurelle (ici ou ailleurs), impossibilité de voyager, repli sur soi, et que sais-je encore, s'installer sur le bout de terre qui nous a vu naître, ou vu naître nos géniteurs, a quelque chose de rassurant et de confortable dans la folie effrénée de ce moment sans fin qui dure depuis deux ans.

C'est donc un besoin doublé d'une envie, ou une envie avec un besoin juxtaposé, qui refait surface dans la diaspora africaine afin de retrouver un univers apaisé et raisonné pour poursuivre son évolution et participer par ricochet au développement national.

Mais entre besoin et envie d'un retour, de quoi parle-t-on exactement ?

Un article de Maryline Baumard dans Le Monde Afrique, datant du 21 septembre 2018, identifiait déjà que les enfants de la diaspora sont tentés par l'Afrique de leurs parents. En effet la diaspora dont on parle aujourd'hui n'est pas exactement celle qui a débarqué en occident au début des années 1980 dans une visée économique, mais une "diaspora locale", une diaspora née en Occident ou nourrie à la pub et aux émissions des chaînes occidentales avant d'y poser ses valises.

Ceux qui sont tentés par l'Afrique d'aujourd'hui sont tiraillés entre le besoin de sécurité professionnelle et de qualité de vie et l'envie d'un ailleurs identifiable à un lieu de vacances qu'on souhaiterait pérenne.

Si ce tiraillement est de l'ordre d'un sentiment d'appartenance psycho-émotionnelle, il est cependant analysable sous le

prisme de plusieurs facteurs :

- **Politique** : l'organisation sociétale en général évolue en Afrique. De la gestion quasi clanique des affaires publiques, on passe à une gestion pragmatique qui met la compétence au service du développement. Même si cela peut créer une catégorisation entre les "revenus" et les "jamais partis", faussant un tant soit peu la perception de la diaspora. Il s'établit alors une sorte de concurrence, que j'estime bénéfique, car donnant l'occasion à tout le monde de faire montre de ses compétences sur ce grand chantier qu'est l'Afrique.

- **Économique** : il ne fait aucun doute que l'Afrique est en construction, tout en étant l'objet de la voracité des nantis. Les Sommets Afrique n'ont jamais été aussi nombreux qu'en ce moment, montrant à nul autre pareil l'intérêt de chaque pays d'Occident pour le continent. Nous assistons à une sorte de guerre d'ours bruns dans laquelle, si on ne prend pas garde, les abeilles du continent ne butineront que pour eux.

Il se produit alors un phénomène de prise de conscience qui bouscule le positionnement des uns et des autres, induisant un désir d'Afrique pour que nos ruches restent authentiques, nos fleurs intactes et la production de miel au service de l'écosystème local.

- **Sociologique** : la montée des peurs, du racisme, de la xénophobie, et bien souvent de la sottise ignorante, provoquent des désirs d'apaisement dans un ailleurs plus accueillant et plus serein. Le désir d'un retour aux origines en devient à être quelque chose qu'on envisage, non comme une lubie mais comme une éventualité sérieuse dans le brouhaha du rejet de ceux d'ici et de la méfiance des nôtres de là-bas.

- **Spirituel** : dans ce positionnement embrouillé, la diaspora se reconnecte au psychisme de ses origines. Sans se départir de

la foi qu'elle s'est forgée et qu'elle a hérité de ses parents, elle s'évertue désormais à renouer avec ses origines pour une découverte de son socle spirituel, cultuel et culturel.

Toutes ses raisons donnent envie à la diaspora d'un retour gagnant et triomphal.

Ce retour ne doit cependant pas se faire à l'image de l'enfant prodigue pour qui la fête est acquise, mais plutôt à l'image d'un challenger qui doit faire ses preuves, montrer patte "noire" et faire montre de sa capacité à s'adapter. Il faut tout de même s'accorder que le savoir-être et le savoir-faire d'ici, certes peuvent servir là-bas mais nécessitent une indispensable adaptation dans une réalité africaine qui bouillonne et évolue en continu.

" (...) tiraillés entre le besoin de sécurité professionnelle et de qualité de vie et l'envie d'un ailleurs identifiable à un lieu de vacances qu'on souhaiterait pérenne. "

On pourrait alors se demander si la diaspora a besoin de ce retour ... ?

Non et oui ... pourquoi faire simple, n'est-ce pas ?

- Non, elle n'en pas besoin, car elle s'est fait une place ici et ne peut pas tout lâcher de la sorte pour, comme qui dirait, une place au soleil. D'autant plus que la place y est chère et y aller sans protection fait risquer le coup de soleil. Quelle ironie que de se prendre un coup de soleil quand on est africain.

C'est dire à quel point la perception qu'ont de nous nos frères " jamais partis " est bien celle d'un " européen " qui vient leur disputer le bout de gras que le capitalisme outrancier leur laisse. Dès lors, la protection ne viendra pas d'une crème solaire magique mais d'un feuillage de compréhension des réalités évolutives du " pays ".

- Oui la diaspora a besoin de ce retour pour aller chercher sa part de lumière chez elle afin de sortir de l'ombre dans laquelle elle est parquée dans son lieu de résidence. Mais ce besoin n'est pas en soi une compétence, ni une aptitude à y aller, il n'est pas vendable ou banquable par le seul fait que la diaspora en a la volonté. Elle se doit d'en faire un projet viable, cohérent, sérieux.

Le retour est donc possible, mais la place n'est pas déserte.

Le retour est une envie compréhensible, mais il faut en faire un besoin optimum pour soi.

Le besoin de ce retour doit évoluer vers un projet qui s'adapte à un besoin local sans cette condescendance qui caractérise la diaspora.

En rentrant, la diaspora doit perdre de sa superbe induite et gagner avec humilité la confiance des locaux, pour que de leur collaboration naisse un cadre constructif, évolutif et fructueux pour tous au service du développement.

Mais avant tout arrêtons de rentrer au " bled ", rentrons dans notre PAYS avec fierté et honneur. Notre envie rencontrera un besoin dont la satisfaction à moyen ou long terme créera le besoin d'envies encore plus grandes.

Il n'y a plus K. ■ Patrick Dady

Crédit photo Adobe Stock



Entrepreneuriat | "En Afrique, on marchande toujours les prix..."

Dernièrement, j'ai entendu une remarque banale mais qui m'a interpellée. « En Afrique, on marchande toujours les prix ».

Je l'avoue bien volontiers, j'ai longtemps pensé comme cela moi aussi. Pendant un certain temps je me suis même prêtée au jeu, plus ou moins de bonne grâce ! Car il faut reconnaître que certains commerçants exagèrent vraiment dans la fixation de leur prix, en Afrique comme en Europe.

Combien d'entre nous se sont déjà retrouvés en face d'un cuisiniste ou d'un marchand de meubles, en région parisienne, qui vous « séquestre » tout un samedi pour finalement vous vendre le produit à 30% du prix annoncé au départ ? Disons que c'est le jeu pour un certain nombre de commerçants.

Depuis que je suis moi-même opérateur économique....

Mais depuis que je suis moi-même opérateur économique au Bénin, c'est quelque chose que je trouve totalement déplacé la plupart du temps. Car dans mon modèle économique, je propose un prix qui couvre mes charges et me permet d'avoir une marge descendante

pour payer mes taxes, payer les salaires et provisionner pour le futur. C'est une autre approche, qui ne laisse pas beaucoup de place à la négociation typique du « on fait d'abord -50% et on discute à partir de là ».

Certains clients potentiels, heureusement pas tous, estiment naturel de négocier les prix pour le principe, sans considération pour la solution ou du contexte dans lequel ils/elles se trouvent. Certains même sont d'une agressivité totalement incompréhensible, parce que « c'est comme ça qu'on fait en Afrique » ! Mais fort heureusement, et sans doute parce que c'est le jeu justement, après des discussions parfois âpres, nous finissons toujours par nous comprendre, que la prestation soit achetée ou pas.

Le Juste Prix

Il y a quelques années, j'avais écrit un article à propos du « Juste prix ». Et mon principe, qui est toujours valable dans l'ensemble, est que le prix juste est celui que le consommateur est prêt à payer.

Cela étant dit, ce n'est finalement pas aussi simple que cela. Car, si sur le fond c'est effectivement le client qui a le dernier mot en

décidant ou non d'acheter, il n'est pas de l'ordre de la fatalité de systématiquement devoir vendre à un prix qui convient uniquement au client.

Plusieurs paramètres entrent en ligne de compte lorsqu'il s'agit de définir un prix de vente. Évidemment il y a les charges et la marge. Mais il y a également toute une part d'immatériel qui permet de positionner la solution que l'on veut vendre, à sa juste place dans l'esprit du consommateur.

Si l'on considère un certain nombre de produits ou services dont le public n'a pas besoin de manière vitale, mais pour lequel les gens sont prêts à investir des sommes colossales, il faut bien se rendre à l'évidence...ces marques font quelque chose que le commun des opérateurs économiques, ne fait pas. Et ça, ce n'est pas une affaire d'africain. C'est partout pareil.

Donc la véritable question ici n'est-elle pas de savoir non seulement fixer un prix viable pour l'entreprise, tout en sachant valoriser la solution aux yeux du client ?

Encore une fois, le débat est ouvert 😊

Bonnes ventes ! . ■ ND

Ethno-Chic Jewelry



A N N I K Ê

**En 2020, 63,88% du montant total
des transactions mobile money ont été
réalisées en Afrique subsaharienne**



Économie numérique | À propos du mobile money, ce que c'est et ce que ce n'est pas.

On entend beaucoup parler du mobile money depuis quelques années. Mais sait-on vraiment de quoi il s'agit ? En 2020, l'association GSMA a comptabilisé 1,2 milliards de comptes mobiles money, avec plus de \$2Mds de valeurs traitées quotidiennement par les services mobiles money. L'Afrique subsaharienne représentait alors 548 millions de comptes sur le total, en croissance de 12% par rapport à 2019.

En 2020, le montant total des opérations mobile money était de \$767Mds, en croissance de +22% par rapport à 2019. Le top 3 des zones géographiques les plus dynamiques en termes d'opérations étaient l'Afrique subsaharienne avec \$490Mds, suivi de l'Asie du Sud, \$131Mds, et enfin la zone Asie de l'Est et Pacifique avec \$111Mds.

Que faut-il en penser ?

Ce que l'on pourrait retenir, c'est probablement qu'à la fois, les usagers et les opérateurs économiques s'entendent pour développer des solutions toujours plus adaptées aux nouveaux besoins des consommateurs. Le système bancaire et financier mondial sont très critiqués depuis plusieurs décennies maintenant, et le mobile money semble être une réponse émanant des usagers eux-mêmes.

On peut également relever le fait que contrairement à de nombreuses solutions disponibles à l'échelle mondiale, conçues pour des publics réputés disposer d'un pouvoir d'achat « intéressant », le mobile money a trouvé son public auprès des consommateurs africains subsahariens. L'étude GSMA 2021 révèle notamment une croissance de 43% du montant mensuel des paiements marchands en 2020, dont plus de la moitié sont réalisés en Afrique subsaharienne. C'est le signe que

ces nouvelles pratiques de paiement sont désormais intégrées dans le quotidien des

*\$2Mds de valeurs
traitées quotidiennement
par les services mobile
money*

consommateurs, partout dans le monde.

L'autre information qui interpelle, c'est que selon toutes vraisemblances, les États et les autorités de régulations du système financier mondial semblent débordés par ce nouveau mode d'échange d'argent, inclusif, intelligent et abordable. Les « gardiens du temple de la finance internationale » multiplient les efforts pour tenter d'adapter le fonctionnement du mobile money aux règles de la finance internationale, avec plus ou moins de succès.

Quelle est la définition officielle du mobile money ?

Le « mobile money » ou « monnaie électronique » en français, c'est une « valeur monétaire représentant une créance sur l'établissement émetteur qui est stockée sous une forme électronique, y compris magnétique, émise sans délai contre la remise de fonds d'un

montant égal à la valeur monétaire émise et acceptée comme moyen de paiement par des personnes physiques ou morales autres que l'établissement émetteur. En d'autres termes c'est de l'argent à part entière, mais dématérialisé et surtout, régulé par une banque centrale.

Les mots clés ici sont « banque » et « centrale ». Donc forcément, il y a une réglementation très stricte. Pour autant, en dehors des banques, établissements financiers de paiement et autres systèmes financiers décentralisés, des entreprises sont habilitées, par la banque centrale donc, à émettre des moyens de paiement sous forme de monnaie électronique. On les appelle des EME (Émetteurs de Monnaie Électronique). Leurs activités se limitent à l'émission et à la distribution de monnaie électronique.

La monnaie électronique est-elle une menace pour les équilibres monétaires ?

La réponse est non, car il n'est pas possible d'émettre de la monnaie électronique sans contrepartie numéraire. Si une monnaie électronique est émise sans cet équivalent numéraire, alors il s'agit comme dans le cadre de la monnaie physique, d'une fausse monnaie.

L'allégation selon laquelle la monnaie électronique serait plus risquée que la monnaie

INFORMATIONS SOCIO-ÉCONOMIQUES



physique est donc erronée. Les risques sont au pire, identiques.

Quant à une valeur différente entre la monnaie physique et la monnaie électronique, c'est également impossible dans la mesure où la monnaie électronique n'est finalement qu'une version dématérialisée du même principe.

"Le mobile money est une valeur monétaire dématérialisée, régulée par une banque centrale"

La monnaie électronique (mobile money) dont il est question ici, n'est pas de la crypto monnaie. Car la crypto monnaie est une monnaie numérique émise de pair à pair, sans nécessité de banque centrale. Elle est certes utilisable au moyen d'un réseau informatique décentralisé, mais les mots clés ici sont « de pair à pair ».

Nous sommes donc dans le cas de la crypto monnaie, dans une version dématérialisée du troc d'antan. La crypto monnaie n'a pas de pendant physique, même si de plus en plus, et dans le cadre de la spéculation boursière, elle

a un équivalent en valeur monétaire bancaire.

La crypto monnaie est donc un système parallèle au système bancaire que nous connaissons. Les deux se croisent, et pour l'instant, la cohabitation semble apaisée dirons-nous.

Comment conserver de la monnaie électronique et faire des achats avec ?

Les problématiques typiques de la conservation, de la protection et de la transmission de la monnaie s'appliquent à la monnaie électronique comme à la monnaie physique. La différence provient des techniques à utiliser pour ce faire. Dans le cas de la monnaie électronique, il faut ajouter l'implication indispensable de spécialistes des technologies informatiques et télécommunications (Fintech), aux côtés des organismes financiers et autres régulateurs des systèmes bancaires, ainsi que les législateurs.

On entendra donc souvent parler de « portefeuille électronique » ou « portefeuille numérique » ou « porte-monnaie électronique » ou encore « e-wallet », et de « paiement mobile » dans le cadre du mobile money.

Au quotidien donc, on peut conserver sa monnaie électronique dans un portefeuille électronique, et faire des dépenses en envoyant cette monnaie électronique dans le portefeuille électronique d'un tiers particulier

ou personne morale.

Comment fonctionne un portefeuille électronique ?

Selon la localisation, il faut contacter un EME pour ouvrir un compte. Dans plusieurs pays d'Afrique subsaharienne, les EME sont des opérateurs de téléphonie mobile. Mais il peut s'agir de banques ou autres organismes habilités par la banque centrale de leur zone.

L'EME crée donc à l'utilisateur, un compte avec identifiant et mot de passe ou code secret. Dans tous les cas, et selon les bonnes pratiques internationales, le nouvel utilisateur doit renseigner ses données personnelles selon les recommandations KYC (Know Your Customer : Procédure que les entreprises réalisent pour vérifier l'identité de leurs clients conformément aux exigences légales et aux réglementations en vigueur). Lorsque plus tard cette personne voudra réaliser une opération à partir de son portefeuille électronique, elle devra confirmer le débit de son compte avec un code secret.

Les différents types de portefeuilles électroniques

Selon le fonctionnement de l'EME, le portefeuille électronique peut être ou non rattaché à un compte bancaire. Certains sont proposés par des établissements bancaires, d'autres par des organismes tels que des prestataires tiers, ou des opérateurs de téléphonie... Les plus connus

au niveau global sont Paypal, MTN MoMo, ApplePay etc... Chaque organisme propose des fonctionnalités différentes, mais les plus répandues sont les dépôts et retraits d'argent, les paiements marchands, retraits ou dépôts sur compte bancaire, et les transferts locaux ou internationaux, entrants ou sortants.

Les quatre modèles économiques autour du paiement mobile

- Le modèle dit « banque centré » : consommateur ➡ banque ➡ commerçant

C'est en quelque sorte, une évolution du paiement par carte bancaire, proposé par les banques. Cela leur permet de proposer aux usagers une plus grande flexibilité dans l'utilisation de leur moyen de paiement. Il s'agit généralement de solutions assez basiques et que les banques sont en mesure de superviser elles-mêmes, sans avoir à faire appel à des spécialistes des nouvelles technologies.

- Le modèle dit « collaboratif » : consommateur ➡ banque / opérateur ➡ commerçant

Les banques s'associent à des organisations qui ont la capacité de leur proposer des développements technologiques plus agiles. Ainsi la banque conserve le contrôle de la transaction financière de bout en bout, et le partenaire fournit des solutions techniques sécurisées pour la banque, ses clients et les commerçants.

- Le modèle dit « avec Tiers » : consommateur ➡ tiers ➡ commerçant

Ce modèle tente de s'affranchir des modèles classiques liés à la banque ou aux opérateurs de téléphonie mobile, en proposant des solutions transverses et à valeur ajoutée pour les usagers, flexibles en matière de localisation géographique et de temps par exemple.

- Et le modèle dit « opérateur centré » : consommateur ➡ opérateur ➡ commerçant

Dans ce contexte, c'est l'opérateur de téléphonie qui met à disposition l'offre technique, gère les transactions (flux financier) de bout en bout et fait les compensations. C'est le système actuellement le plus fréquent dans les zones présentant un faible taux de bancarisation.

Mobile money, opportunité ou danger ?

Selon le point de vue duquel on se place, le mobile money peut être une opportunité ou un risque. Risque sans doute pour les gardiens du temple de la finance bancaire, et les défenseurs du numéraire, qui craignent que la multiplication des émetteurs de monnaie électronique ne vienne fragiliser la fiabilité de la monnaie en elle-même. Or, il faut bien reconnaître que les barrières à l'entrée sont fortes et contraignantes, du moins, dans le cas précis du mobile money. Pour la crypto monnaie c'est encore autre chose. Le risque zéro n'existe pas bien entendu, donc il convient sans doute d'appliquer à cette nouvelle

forme d'échanges, les mêmes principes de précautions que lorsqu'il s'agit de monnaie physique.

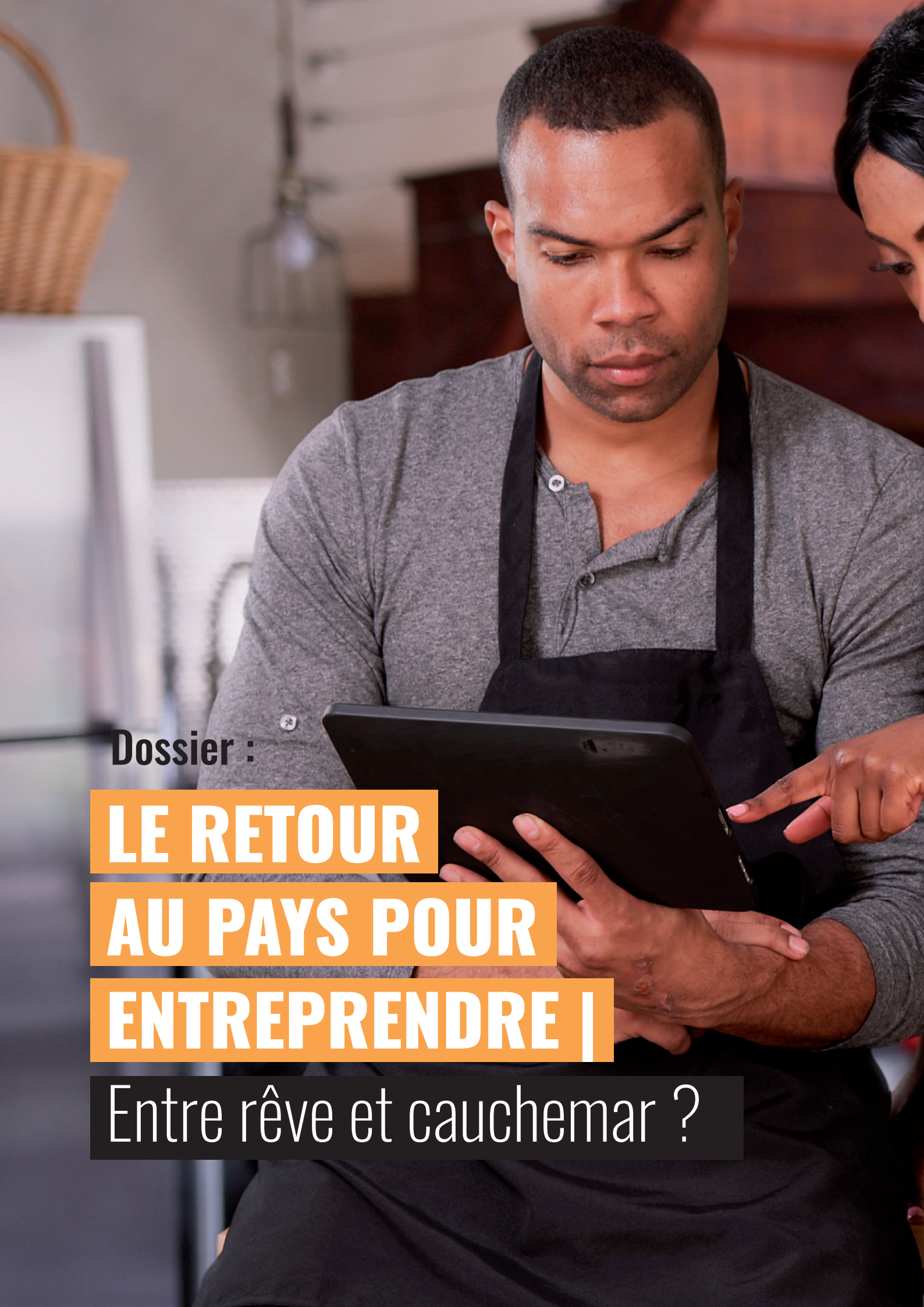
Danger ? Sans doute pour le système financier mondial tel que nous le connaissons aujourd'hui, et qui arrive à la fin d'un cycle. Mais est-ce vraiment un mal ? L'avenir nous le dira.

Opportunité ? Probablement en termes d'inclusion financière dans les zones les moins bancarisées de la planète. Car le mobile money permet effectivement des échanges financiers distants et sécurisés pour des populations qui étaient totalement exclues du système monétaire international.

Opportunité également sans doute, pour les consommateurs et les opérateurs économiques, qui bénéficient aujourd'hui d'une pléthore de solutions pour le règlement de leurs différents achats. Les institutions et les États également peuvent proposer des solutions de paiement innovantes pour leurs services publics.

Finalement, tout dépendra des décisions qui seront prises par les législateurs en matière de régulation de la filière mobile money. Pour l'heure, la tendance penche plutôt vers une taxation systématique des transactions, mais il est encore trop tôt pour en mesurer les effets sur le dynamisme constaté dans l'industrie du paiement mobile. ■





Dossier :

LE RETOUR

AU PAYS POUR

ENTREPRENDRE |

Entre rêve et cauchemar ?



Nous avons tous dans notre entourage un nombre élevé de personnes dites de la « diaspora », qui rêvent d'investir dans leur pays d'origine, sous une forme ou une autre. Aujourd'hui à la rédaction K-World, nous voulons nous arrêter sur la question de l'investissement « au pays », et nous interroger sur la vraie bonne question à se poser ?

par **La Rédaction**

Nous avons tous dans notre entourage un nombre élevé de personnes dites de la « diaspora », qui rêvent d'investir dans leur pays d'origine, sous une forme ou une autre.

Assez souvent, il s'agit de faire construire une résidence secondaire « pour la retraite ». Mais il faut tout de même reconnaître que la plupart du temps, il est surtout question de « projet au pays » qui « rapporte ».

Un projet au pays, et qui rapporte...

Nous autres africains d'ici ou d'ailleurs, ces sujets nous ont fait passer des soirées entières à refaire le monde, en critiquant allègrement le pays d'accueil et le pays d'origine, pour les conditions difficiles de vie. D'un côté « on ne veut pas de nous » et de l'autre « le pays est mal géré ».

Dans un cas comme dans l'autre, la « génération sacrifiée » est sujette à un traitement particulier qui abouti à un gâchis monumental pour tout le monde: les personnes elles-même, leur pays d'origine et le pays d'accueil.

Mais ceci est un autre et vaste sujet n'est-ce pas !

Aujourd'hui à la rédaction K-World, nous voulons nous arrêter sur la question de l'investissement « au pays », et nous interroger sur la vraie bonne question à se poser ?

La/les bonnes questions à se poser avant de se lancer.

Est-ce « Sur quoi investir ? » « Où investir ? », « Quand investir ? », « Comment investir ? » ou, « Pourquoi investir ? ».

Nous sommes d'accord qu'il faut toutes se les poser, dans l'ordre que l'on souhaite. Mais c'est la dernière qui semble faire le consensus, en cela qu'elle est la principale qui permet de déterminer à coup sûr, le succès ou non de toute la démarche : Pourquoi investir ?

Quid du sujet très très sérieux des "oncles du villages" ?

Quelle est la finalité de la chose ? Car si la réponse à cette question n'est pas claire, tout le reste est compromis. En effet, comment tenir le choc face aux obstacles qui ne vont pas manquer ? Et ce n'est pas une question des « oncles du villages qui ne veulent pas » votre bien (sourire). Tout investissement vient avec son lot de contretemps et de difficultés.

Mais quand on sait avec certitude, la motivation profonde qui nous anime, tout devient relatif. Pas plus simple, juste relatif. On est dans les dispositions mentales pour anticiper les barrières, et se préparer valablement à les surmonter. Nous sommes à ce stade dans le registre de la préparation mentale, pour être précis.

À quoi bon finalement ?

Alors, pourquoi investir ? Peu importe le lieu vraiment. Ma conclusion, avec le recul, c'est que le monde est à nous. Nous ne devons pas nous limiter géographiquement lorsqu'il s'agit d'investir. Car la finalité de l'investissement, qu'il s'agisse du court ou du long termes, c'est le retour sur le-dit investissement. Que voulons-nous gagner au minimum ? Du matériel ? De l'immatériel ? Des ressources ? Du temps ? Une forme de liberté ?

Ça c'est le fond du retour sur investissement. Ensuite, il faut s'attacher à la forme / matérialisation de la compensation. Voulons-

nous mesurer la réussite de notre investissement en somme d'argent, en notoriété, en volume/quantité...

Sans état d'âme...

Investir à gauche ou à droite devient donc une démarche purement stratégique et plus du tout émotionnelle. Investir au pays oui, si et seulement s'il s'agit du lieu le plus pertinent pour atteindre nos véritables objectifs.

Sans trop nous avancer, nous sommes arrivés à la conclusion que sans doute, trop de projets d'investissements « au pays » ne sont pas engagés sur cette base. Et c'est problématique pour la suite.

Car l'affecte rend les choses beaucoup plus compliquées en matière d'investissement, si la dimension émotionnelle ne présente pas un avantage concurrentiel significatif.

Par exemple, si le fait d'investir au pays permet de gagner du temps et réduire les tracasseries administratives liées à la discrimination systémique, alors oui c'est pertinent. Mais cela ne doit pas être le seul critère. Passer cet obstacle facilement ne met pas pour autant à l'abri des difficultés intrinsèques du projet. On l'oublie facilement. Si le projet est mal conçu, peu important les oncles du village ou le système discriminant, le projet n'aboutira pas.

Mais nous pouvons évidemment nous tromper 😊. Le débat est ouvert...■



Crédit photo Adobe Stock

Tigida Camara | « Mon investissement au Sénégal ne s'est pas passé comme prévu, j'ai perdu beaucoup d'argent ! »

Comme de nombreux membres de la Diaspora sénégalaise en France, Tigida Camara, jeune femme dynamique et pleine de bonne volonté, a tenté d'entreprendre au Sénégal dans le domaine de la mode pour créer des emplois et participer à l'essor du pays. Mais les choses ne se sont pas déroulées comme la trentenaire l'espérait. Elle s'est heurtée à une administration sénégalaise défaillante et à des réalités locales qu'elle n'avait pas anticipées, provoquant la fermeture de son entreprise. Elle livre à K-World son expérience.

Q u'est ce qui vous a poussé à investir au Sénégal ?

J'ai tenté d'investir au Sénégal dans l'objectif de créer des emplois mais aussi de renouer avec mes origines. Investir au Sénégal était également un moyen pour moi de changer d'environnement en quittant la grisaille française et le métro, boulot, dodo.

Je me suis lancée dans cette aventure avec beaucoup de volonté et d'enthousiasme, en me disant que comme tout est à faire là-bas, ce serait possible de monter mon entreprise et de réussir aisément.

J'ai entrepris dans le domaine de la mode en créant une marque de prêt-à-porter, « Raffet », qui signifiait « Beauté » en wolof.

“Je me suis lancée dans cette aventure avec beaucoup de volonté et d'enthousiasme”

Le concept de l'entreprise était de moderniser les tenues traditionnelles, en proposant des coupes plus modernes avec des tissus et motifs africains.

Que tirez-vous de votre expérience en tant qu'entrepreneure au Sénégal ?

J'ai créé mon entreprise en 2015. Je faisais faire les vêtements par des couturiers basés à Dakar, puis je les faisais expédier à Paris. Au début les affaires marchaient très bien. Mais cela n'a pas duré. Mon rêve s'est vite transformé en cauchemar !

Plus je gagnais de la clientèle plus tout devenait difficile à gérer. Comme il n'y a toujours pas d'industrie de la mode en Afrique, tout reste encore très artisanal. Les couturiers n'arrivaient donc pas à gérer la masse de vêtements qu'ils devaient confectionner et les délais n'étaient plus respectés. Le travail était donc bâclé et en termes de coût et de transport, cela me revenait plus cher.

Face à la situation qui devenait de plus en plus compliquée, je n'arrivais plus à sortir la tête hors de l'eau. Quant à mes clientes, elles ne pouvaient plus payer le prix que je fixais.

Sans compter que mes modèles de vêtements étaient souvent plagés.

Mon entreprise était déjà mal au point et finalement l'arrivée de la covid-19 en 2020 lui a donné le coup de grâce. J'ai finalement pris la décision de renoncer à ce projet et j'ai fait le choix de mettre la clé sous la porte.

Au total, combien d'argent avez-vous perdu dans cet investissement que vous n'avez pas pu péreniser ?

Comme mon investissement ne s'est pas passé comme prévu, j'ai perdu beaucoup d'argent ! Mais il n'y a pas que sur le plan financier que j'ai perdu. J'ai également perdu beaucoup de temps et d'énergie dans cette affaire !

Lorsque vous investissez en Afrique il faut que vous soyez psychologiquement prêt à faire face à de nombreuses réalités du continent et surtout à des collaborateurs qui n'ont pas toujours le sens de la rigueur dans le travail ou qui peinent à respecter les délais que vous leur imposez.

Il faut vraiment être prêt pour faire face aux imprévus qui arrivent systématiquement et s'adapter à diverses situations.

Quels sont selon-vous les principaux freins qui empêchent les investisseurs issus de la Diaspora à réussir leur projet entrepreneurial en Afrique?

Dans des pays d'Afrique comme le Sénégal, il y a tout à faire mais les autorités ne facilitent pas la tâche aux investisseurs issus de la Diaspora. Le pays manque d'industries, de formations adéquates aux besoins des entreprises.

Il y a aussi un réel manque d'accès à l'information pour établir convenablement les formalités administratives. L'administration sénégalaise est un vrai cauchemar! Face à l'arrogance et au manque de professionnalisme d'agents administratifs, il faut faire preuve de patience pour obtenir les informations dont on a besoin !

En réalité, rien n'est fait pour encourager les membres de la Diaspora à investir. Il n'y a aucun accompagnement qui leur est proposé alors que cela permettrait de faciliter la réussite de leurs investissements. Au contraire, tout est fait pour les décourager !

Comment doit-on se préparer pour réussir à pérenniser son investissement sur le continent?

Ceux qu'ils veulent investir sur le continent doivent se préparer à affronter d'énormes difficultés. Malgré tout, je leur conseille de ne pas se décourager. Avant de se lancer dans l'entrepreneuriat en Afrique, il faut étudier le terrain afin de comprendre l'environnement dans lequel on va évoluer. Il faut aussi prendre le temps de rencontrer du monde afin de recruter du personnel qualifié.

Pour réussir, il est primordial être sur place pour gérer ses affaires soi-même car il est impossible de concrétiser son projet à distance ou de le confier à d'autres personnes comme le font de nombreux membres de la Diaspora!

Pour ma part, je ne renonce pas à retenter ma chance au Sénégal. J'ai pour projet d'investir dans l'immobilier, un secteur dynamique et en pleine expansion. J'ai appris de mes erreurs passés et je suis convaincue que cette fois-ci les choses se passeront mieux. ■ *Assanatou Baldé*



RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE DU CONGO

Crédit photo Adobe Stock

LA RDC EN CHIFFRES

2,345 millions de km² de superficie

93,7 millions d'habitants

78% congolais ont moins de 35 ans

Monnaie : le Franc Congolais

Langues : Lingala, Kikongo, Swahili, Tshiluba

42,643 M€ de PIB

KINSHASA

LA CAPITALE EN CHIFFRES

Capitale économique et politique

9 965 Km²

17,7 millions d'habitants

3^{ème} ville la plus peuplée d'Afrique

Patrick Mulumba | Il rêvait de devenir laboureur au Kasai (RDC)...

*Malgré une communication difficile, avec une connexion Internet capricieuse, nous avons néanmoins eu un échange enrichissant avec le fondateur et dirigeant du **Groupe Logix Africa SAS**, Monsieur Patrick Mulumba. Plus qu'une entreprise agro-industrielle, Logix est un des piliers d'un écosystème inclusif, au service des intérêts de centaines de producteurs locaux de céréales, de transformateurs et de consommateurs congolais.*



Patrick Mulumba - CEO Groupe LOGIX

Convaincu que « Seuls les Africains pourront réussir le pari de développer l'Afrique », Patrick Mulumba nous parle de son inspiration, son parcours, et de ses challenges, dans la mise en œuvre et le

maintien de son organisation.

Entre aspirations personnelles et appel de la terre natale...

Patrick Mulumba se définit lui-même comme

un « TCK - Third Culture Kid ». C'est à dire, qu'en tant que fils de missionnaire, il a une culture mixte, qui est un amalgame de l'ensemble des cultures avec lesquelles il a été en contact prolongé ou tout au long de son

enfance avec ses parents. Après le lycée, il se destine à des études de médecine en Amérique du Nord (USA et Canada).

"La planification de mon retour a commencé le jour où je suis arrivé au États-Unis"

Mais il décide finalement de se diriger vers l'entrepreneuriat qui correspond mieux à ses ambitions et son tempérament.

Pour autant, comme il le dit lui-même, « la planification de mon retour a commencé le jour où je suis arrivé au États-Unis ». « À Montréal je me sentais toujours un peu en vacances (...) je devais toujours expliquer d'où je venais ». Il ne ressent pas comme d'autres, la satisfaction d'être dans un pays d'adoption. Il veut « rentrer chez lui ».

Au début des années 2000, un échange profond avec son grand-père imprime en lui les bases de son retour, plus d'une décennie plus tard. En effet, son aïeul lui explique que pour réussir dans la vie, il doit « semer » sur la terre de ses ancêtres.

C'est donc finalement en 2012, après avoir envisagé plusieurs autres destinations sur le continent, que Patrick Mulumba se résout à rentrer en RDC.

« Travaillez, prenez de la peine (...) » - Jean de La Fontaine

A cette époque, Patrick Mulumba dirige comme il le dit, « un business facile ». Il importe en effet des vêtements usagers, « pour se lancer » dans le pays. Mais il comprend très vite que ce n'est pas ce qu'il veut faire en réalité. Rapidement, il vend son affaire et se dirige plutôt vers l'agro-industrie. Car depuis son plus jeune âge, il a en mémoire

ce poème de La Fontaine, « Le laboureur et ses enfants ». Et il est persuadé que pour « être riche, il faut être cultivateur ».

Patrick Mulumba va donc monter un projet autour de la transformation du maïs et du soja. Il y va par étape, en commençant par la distribution des intrants agricoles, puis la production locale pour la transformation. Actuellement, il en est à la troisième phase de son projet. L'homme souhaite désormais installer une minoterie de moyenne capacité dans chaque province de son pays, pour la transformation de ces céréales en semoule, farine et aliments pour le bétail. L'ambition est de réunir sous une seule marque, l'ensemble des céréales transformées, dès lors qu'elles sont produites dans le pays et selon des normes contrôlées, harmonisées.

Pour ce faire, son entreprise dispose de ses propres champs, mais le Groupe Logix est également associé à des producteurs dans les différentes provinces du pays. Ces derniers

trouvent leur intérêt à cette association, car cette approche permet à Patrick Mulumba de proposer des solutions de mutualisations pour l'acquisition des intrants, des semences, ainsi qu'une assistance technique.

Ce faisant, ce dispositif permet d'assurer un approvisionnement régulier des minoteries, tout au long de l'année. Tout le monde y gagne.

Social certes, mais pas uniquement !

« Il faut savoir qu'on a presque 26 pays en un (en RDC) ». L'objectif de Patrick Mulumba et ses équipes, c'est de produire localement, pour alimenter d'abord les marchés et consommateurs locaux, sur toute l'étendue de son immense pays. Car chaque province représente un marché intéressant de consommateurs, de 3 millions pour les petites provinces, jusqu'à 20 millions pour les plus grandes. « Il y a un marché interne à satisfaire dans chaque province ».

À termes donc, Patrick Mulumba projette de



Patrick Mulumba et son équipe dans un champs du groupe Logix

DOSSIER : ENTREPRENDRE AU PAYS

construire 18 minoteries sur l'étendue du territoire, avec quelques unités régionales pour servir les provinces les plus petites / moins peuplées.

Quel est le modèle économique de l'organisation ?

« Plutôt hybride, car au niveau de la transformation nous sommes totalement mécanisés, mais au niveau de la production, nous sommes semi-mécanisés ». Les travaux lourds de tractage, laboure, semi etc... sont mécanisés. Mais la récolte est essentiellement manuelle. Car comme partout sur le continent, il existe un fort taux de chômage chez les jeunes et dans les campagnes. Patrick Mulumba a à cœur de contribuer grâce à son entreprise, à l'emploi des jeunes de son pays.

« Ça nous coûte moins cher d'employer de la main d'œuvre ».

Au-delà de l'aubaine économique, il y a aussi l'impact sociétal de ce modèle économique. « Sur une exploitation de 200 hectares, nous allons employer entre 60 et 150 personnes pendant la période des récoltes (...) et payer environ 150 dollars par personnes. Pour un jeune de la région, c'est quand même un revenu constant non négligeable ».

" Il y a un manque de stratégie unifiée sectorielle. Il n'y a pas un plan de développement concerté (entre les différentes filières)"



Patrick Mulumba et son équipe dans un champ du groupe Logix

Les autorités, les entreprises étrangères, frein ou accélérateur dans l'écosystème local ?

Les procédures administratives, certaines lois, la taxation excessive, sont autant de freins au développement des entreprises locales privées. « Il faut constamment trouver des moyens pour éviter de donner 52% de son revenu à l'État. De ce côté-là c'est terrible ». Et en contrepartie, les avancées ne sont pas significatives ni pertinentes pour l'écosystème entrepreneurial local. « Il y a un manque de stratégie unifiée sectorielle. Il n'y a pas un plan de développement concerté (entre les différentes filières). Chaque nouveau gouvernement à son propre plan ».

Patrick Mulumba nous explique les difficultés majeures de ce manque de structure et l'impact dévastateur sur les petits producteurs et transformateurs. Les lois qui sont votées ou en cours de préparation notamment, ne vont pas dans le sens des intérêts des producteurs locaux, ni des citoyens. En l'occurrence, une loi est en passe d'autoriser l'accès facilité aux multinationales, pour l'achat de terres

agricoles dans le pays, au prétexte que le pays a besoin d'investissements. Or les pouvoirs d'achats locaux ne permettent pas aux congolais de résister à une entrée massive de gros investisseurs étrangers.

Une autre préoccupation, surprenante, c'est l'impact des actions de certaines ONG sur l'écosystème local. Patrick Mulumba nous parle notamment du Programme Alimentaire Mondial qui est en train de porter assistance aux réfugiés congolais dans les zones de guerre, et qui achète massivement la production locale de maïs, provoquant ainsi une inflation et une pénurie réellement problématique pour les opérateurs économiques congolais.

Le phénomène est visible dans d'autres secteurs d'activité, malheureusement.

À quoi ressemble l'avenir alors ?

« Nous devrions créer des systèmes de « benchmark », de « best practices ». Car il existe des entrepreneurs qui s'en sortent bien mais se « cachent » pour des raisons diverses. Patrick Mulumba déplore que dans son secteur, toute personne qui veut se lancer, recommence à zéro au lieu de bénéficier de l'expérience des prédécesseurs, et de « mutualiser les ressources ».

Il regrette notamment que les entrepreneurs de la RDC ne s'inspirent pas plus des modèles anglophones kenyans, nigériens ou ghanéens dans lesquels cette transparence et la mise en commun de certaines ressources, permettent des développements et des succès entrepreneuriaux dont nous sommes les témoins pour ces pays. Patrick Mulumba évoque notamment les bienfaits de la compétition entre les entreprises, qui même si elles partagent des éléments de fonds, cherchent toujours à se professionnaliser et à innover, afin de se démarquer.

Au bout du compte, ce sont les consommateurs qui gagnent, ainsi que les économies de ces pays, grâce à des entreprises solides, bien structurées et qui cherchent à progresser par émulation et une concurrence constructive (en général).

« Pour moi tout découle de ça (...) Chaque mois nous avons un événement (Meetup des agripreneurs) que l'entreprise organise.

L'idée c'est de partager les réussites des entrepreneurs dans notre secteur, (...) comprendre les best practices et les obstacles ». Car en effet, Patrick Mulumba est convaincu qu'en partageant les difficultés et en se mettant ensemble, en faisant du lobbying auprès des instances de l'État ou des institutions internationales, c'est l'ensemble de l'écosystème qui sort gagnant.

" Nous devrions créer des systèmes de benchmark, de « best practices ». Car il existe des entrepreneurs qui s'en sortent bien mais se « cachent » pour des raisons diverses "

Selon lui, le fait de partager les mêmes difficultés n'est pas suffisant pour parvenir à les résoudre. Il faut avoir le courage de partager en profondeur non seulement les constats, mais aussi les solutions qui ont été déployées par chaque acteur. C'est à ce prix qu'ensemble, les entrepreneurs de la RDC parviendront à surmonter les multiples obstacles qui entravent leur plein développement.

Partager la manière dont on a su contourner une problématique, c'est vraiment cela le plus important pour construire et consolider un écosystème fort, pour Patrick Mulumba.

Fatalité ou manque de volonté ?

Finalement, peut-on dire que la solution à toutes ces difficultés « écosystémiques » est relativement simple, mais que si elles perdurent, c'est probablement par manque de volonté ? Y-a-t-il comme beaucoup semblent penser, une fatalité « africaine » ? Que dire alors du modèle ghanéen ?

« En RDC, les gens disent souvent qu'au Ghana les choses fonctionnent parce qu'il y a un gouvernement volontaire. Mais non, ce n'est pas cela. Le gouvernement du Ghana n'avait pas le choix. (...) ce sont les gens des diasporas qui se sont organisés, et ils ont mis la pression au gouvernement pour faire les choses dont ils avaient besoin pour avancer

».

Patrick Mulumba regrette que dans son pays, le public soit plutôt attentiste et espère que les innovations viendront de l'État. Or, constate-t-il, le gouvernement n'est pas le mieux placé, ni le mieux outillé pour initier les réformes nécessaires dans le milieu des affaires. Ce sont les entrepreneurs qui peuvent le faire. Car faut-il le rappeler, ce sont eux qui sont sur le terrain quotidiennement.

Entrepreneuriat ou activité de subsistance ?

Pour le fondateur du groupe Logix, une partie de cette inertie s'explique par le fait qu'une majorité d'opérateurs économiques de son pays se disent « entrepreneurs », mais sont très peu à l'être véritablement. Selon sa définition, si une personne a un véritable plan stratégique, et une analyse fine de son marché, avec une solution qui fait vraiment la

LE LABOUREUR ET SES ENFANTS

Travaillez, prenez de la peine :
C'est le fonds qui manque le moins.
Un riche Laboureur, sentant sa mort prochaine,
Fit venir ses enfants, leur parla sans témoins.
Gardez-vous, leur dit-il, de vendre l'héritage
Que nous ont laissé nos parents.
Un trésor est caché dedans.
Je ne sais pas l'endroit ; mais un peu de courage
Vous le fera trouver, vous en viendrez à bout.
Remuez votre champ dès qu'on aura fait l'Oût.
Creusez, fouillez, bêchez ; ne laissez nulle place
Où la main ne passe et repasse.
Le père mort, les fils vous retournent le champ
Deçà, delà, partout ; si bien qu'au bout de l'an
Il en rapporta davantage.
D'argent, point de caché. Mais le père fut sage
De leur montrer avant sa mort
Que le travail est un trésor.

Jean de la Fontaine

DOSSIER : ENTREPRENDRE AU PAYS

différence pour les consommateurs, alors, cette personne est en situation d'entrepreneuriat. Toute autre préparation ne permet pas de se projeter dans l'avenir avec sérénité. Pour lui, cela explique sans doute la fébrilité des acteurs du marché, la peur de partager des informations non stratégiques, ou même de simplement mutualiser les charges qui pourraient l'être.

Nous aurions pu échanger plus longtemps avec Monsieur Patrick Mulumba, tant c'est un personnage inspirant et passionnant aussi passionné par ce qu'il entreprend dans et pour son pays. Comme tous les leaders naturels, l'homme ne se voit ni ne se vit comme tel.

Mais n'en doutons pas, Patrick Mulumba est un grand homme de ce continent. Et il y a fort à parier que ce monsieur et son entreprise Logix, sont entrain de marquer le monde de l'agro-industrie et des affaires, bien au-delà des frontières de la RDC.

Affaire à suivre donc... ■

Pour en savoir plus :

Visiter le site Internet : <https://logixafrika.com/notre-entreprise>

S'abonner à la page Facebook Officiel : <https://www.youtube.com/channel/UCsXOkYUH4XwXsZL6z361gtA>



Crédit photo @AdobeStock 53321309

À propos de | Les marchés mondiaux du soja et du maïs

►► Le **SOJA** est la principale culture d'oléagineux dans le monde, en termes de superficie plantée (Source : Agence Ecofin). Les projections de production à l'échelle mondiale, pour la campagne 2021, sont de **383 millions de tonnes**, en croissance de +6% par rapport à l'année 2020.

Les deux géants en matière de production de soja sur le plan international, sont les USA (**139 Millions de tonnes**) et le Brésil (**120,8 Millions de tonnes**).

La commercialisation et la consommation en revanche sont largement dominées par la Chine, avec plus de **130 millions de tonnes** achetées par an (soit 60% du marché mondial).

►► La production mondiale de **MAÏS** avoisine les **1,166 milliards de tonnes**. Les USA sont une nouvelle fois les leader mondiaux de la production, avec plus de **384 millions de tonnes**, suivi par la Chine, le Brésil, l'Argentine et l'Ukraine. À eux 5 ces pays représentent 70% de la production mondiale. (Source : Statista).

Les pays africains ne pèsent pas un grand poids sur le plan mondial, en ce qui concerne ces denrées naturelles. Pour le maïs notamment, fait partie de l'alimentation de base de nombreuses populations sur le continent. ■



Adrienne Ntankeu | " Seul le retour des afro-descendants par le travail fera changer les choses en Afrique "

A la tête de l'association de défense des personnes atteintes d'albinisme, Anida, styliste et créatrice de la marque de prêt-à-porter Adina couture, Adrienne Ntankeu a quitté la France pour aller s'installer dans son pays d'origine, le Cameroun. Celle qui avait besoin de se ressourcer en Afrique se confie à K-world pour parler de sa nouvelle vie sur le continent.

Pourquoi avez-vous fait le choix de rentrer au Cameroun ?

J'ai fait le choix de rentrer car j'estime avant tout que nous devons travailler pour changer l'image de nos pays d'origine. Le changement des mentalités ne viendra que par nous!

Notre continent est attaqué de partout, physiquement, spirituellement, et seul un éveil des consciences individuels et collectifs fera la différence car la majorité des populations est aliénée et souvent très éloignée des réalités de la géopolitique de son pays. Ces populations sont malheureusement victimes des enjeux qui concernent leur avenir, qui est très incertain.

" Malgré ces difficultés, je suis convaincue que seul le retour des afro-descendants par le travail fera changer les choses en Afrique "

A cause du chômage de masse ou encore un

accès difficile à la santé et à l'éducation, leur quotidien est très difficile. Dans nombre de pays d'Afrique, comme le Cameroun, il n'y a pas d'électricité pour tous, même l'accès à l'eau potable est compliqué et les soins de santé sont précaires. Malgré ces difficultés, je suis convaincue que seul le retour des afro-descendants par le travail fera changer les choses en Afrique.

Nous devons aimer notre continent en améliorant son environnement. Nous devons l'aimer comme lui nous aime. L'Afrique regorge de ressources que les occidentaux exploitent à bas prix. Il faut changer cela !

Vous semblez très optimiste face au retour des afro-descendants en Afrique. Mais on sait que la réalité une fois sur place est toujours compliquée. Comment s'est soldé votre retour ? Quelle expérience en tirez-vous ?

Tout a été très difficile effectivement car je suis devenue une étrangère dans mon propre pays d'origine. J'ai dû réapprendre un nouvel environnement, comprendre la mentalité des gens, revoir mes habitudes... C'est tout un accompagnement et un apprentissage au quotidien.

On ne le dira jamais assez, quand on vient s'installer ce n'est pas la même chose que de venir en vacances ! Quand les vacances prennent fin, on retrouve sa vie, sa famille, sa maison et son travail. Mais si vous décidez de rester, c'est différent car vous devez tout construire sur place et chercher votre gagne pain au quotidien.

Je constate aussi que sur le continent africain tout est plus difficile car les choses changent très vite et il faut se réadapter à chaque fois! Mais je ne regrette pour rien au monde mon choix d'être partie vivre au Cameroun. C'est une nouvelle vie avec ses qualités et ses inconvénients.

Depuis que vous êtes installée au Cameroun, quelles sont les petites choses du quotidien que vous appréciez particulièrement ?

Il y a une solidarité en Afrique qui est incroyable ! J'apprécie particulièrement le partage entre les gens et le vivre ensemble. Les gens sont bienveillants au quotidien.

Le plus positif dans tout cela, c'est que je suis dans mon pays d'origine, où résident également mes ancêtres et au moins ici il n'y a pas de racisme ni de négrophobie. C'est

comme une bouffée d'air fraîche car partout dans le monde, la communauté noire subit le racisme sauf en Afrique subsaharienne.

Toutefois, la vie des personnes atteinte d'albinisme en Afrique n'est pas simple. Vous n'avez jamais subi de discriminations du fait de votre albinisme ?

En Afrique, je ne subi pas de discriminations à cause de mon albinisme. En fait, les africains croient que je suis blanche.

Ils me taxent sur toutes les choses que je souhaite acheter comme ils le font avec les étrangers. Pour eux, les albinos ont des tâches noires et le visage rouge. Je leur dit tout le temps que je suis Camerounaise comme eux mais rien n'y fait. Ce sont les locaux qui achètent les choses du quotidien pour moi.

Et en occident, comment viviez-vous votre albinisme ?

Il est vrai que le fait que je sois albinos et que j'ai vécu en occident m'a épargné du racisme. Toutefois, cela ne signifie pas que ce que vit le peuple noir ne me touche pas. Bien au contraire.

C'est d'ailleurs pour toutes ces raisons que je travaille dur afin de contribuer à améliorer l'image du continent. ■ Assanatou Baldé

Pour en savoir plus :

L'association : <https://www.anida.fr/>

L'entreprise : <https://www.adina-couture.store/>



Adrienne Ntankeu - Présidente de l'association de défense des personnes atteintes d'albinisme, Anida, Styliste et créatrice de la marque de prêt-à-porter Adina couture.

Amadou Diawara | " On me traite souvent de fou car j'ai des ambitions jugées démesurées pour l'Afrique "

Fondateur de l'université virtuelle du Mali, Amadou Diawara fait parti de ces membres de la Diaspora qui œuvrent pour contribuer au développement de leur pays d'origine. Alors qu'il avait une confortable vie en France, il a fait le choix de rentrer et de s'installer dans la capitale malienne Bamako. Il revient pour K-World sur son expérience en tant que répat.



Amadou Diawara - Fondateur de l'université virtuelle du Mali

Qu'est-ce qui vous a motivé à aller vivre au Mali, alors que vous aviez une vie confortable en France ?

Avant de venir m'investir au Mali, je vivais en effet en France où j'avais un excellent travail, qui était très bien rémunéré. Tout est parti d'un triste événement familial.

Ce voyage en particulier m'a permis de constater plusieurs problématiques dans l'écosystème malien et j'ai voulu apporter des éléments de solutions. Ça m'a surtout permis de réaliser l'énorme champ d'opportunité que représentent le Mali et l'Afrique et je me devais de venir apporter ma pierre à l'édifice.

Vous avez fondé l'université virtuelle du Mali. Une première dans le pays.

Quelle est votre expérience de la création d'entreprise au Mali en tant que repat ?

Nous avons lancé le projet de l'université virtuelle après avoir constaté qu'au Mali, comme dans bon nombre de pays d'Afrique subsaharienne, le système éducatif est très fragilisé. Cela est dû à plusieurs facteurs : sanitaire, politique, économique, socio-culturel

ou encore sécuritaire.

Je me suis dit que des alternatives telles que la mise en place d'établissements d'enseignements supérieurs virtuels peuvent pallier à certaines problématiques liées au manque d'infrastructures ou à celui de l'accès à l'éducation.

L'objectif était d'offrir l'opportunité aux jeunes, femmes au foyer, personnes en zone de conflit ou personnes à mobilité réduite un moyen de se former facilement à moindre coût et à un rythme adapté. Une manière aussi de leur permettre d'obtenir les compétences nécessaires au développement du continent Africain.

Quelles ont été vos difficultés et défis pour réussir à mettre en place votre projet d'entreprise au Mali ?

Il n'est jamais évident d'entreprendre. Des défis et difficultés on en rencontre tout au long de notre parcours et le travail d'un entrepreneur est de trouver dans chaque difficulté une opportunité. Le plus important à noter c'est qu'avec mes collaborateurs nous essayons de constamment trouver des solutions face à l'adversité, des leçons à tirer de nos expériences et des opportunités favorables au développement de notre activité.

Vous avez dû vivre plusieurs anecdotes depuis votre retour en tant que repat. Laquelle vous a particulièrement marquée ?

Depuis le début de mon aventure entrepreneuriale j'ai en effet vécu plusieurs événements marquants et nous avons connu trois coups d'Etat déjà. Il y'en a un événement dont je me souviens particulièrement.

En 2012, je me rendais à l'Office de Radio diffusion du Mali pour un rendez-vous business et en l'espace de quelques minutes nous avons

été victimes d'assaut de militaires armés.

Résultat : Des dizaines de morts et blessés. Des personnes que je croisais quelques instants plus tôt se retrouvaient dans des bains de sang. J'ai eu la chance d'être secouru par l'ambassade de France et j'en suis ressorti vivant. Cela n'a malheureusement pas été le cas de tous. Ces événements bien que traumatisants et difficiles à oublier m'ont forgés et permis de devenir l'homme résilient que je suis aujourd'hui.

Aujourd'hui comment l'université du Mali a contribué au développement du Mali ?

A ce jour, l'université virtuelle compte des milliers d'étudiants et contribue à apporter une solution aux problématiques d'accès à l'enseignement au Mali et dans la zone du sahel. Nous contribuons également à la réduction du chômage avec une équipe pédagogique de 45 jeunes et de plus de 30 enseignants, dont 15 permanents. Sans compter notre réseau de plus de 100 experts bénévoles, ambassadeurs du Cluster Digital Africa, qui contribuent à la création de contenu.

En tant que repat, estimez-vous avoir atteint vos objectifs ou avez-vous encore d'autres projets pour contribuer à l'essor du pays ?

J'ai l'habitude d'entendre que je suis « un fou » notamment par ce que j'ai des ambitions souvent jugées démesurées pour l'Afrique. Mais j'y crois et j'ai la chance d'être entouré de collaborateurs et partenaires qui sont aussi « fous » que moi. (Rires). Ils ont conscience que même le ciel ne représente pas une limite et qu'à cœur vaillant rien n'est impossible.

Nous avons à ce jour réalisé de très belles choses mais il nous reste énormément de chemin à parcourir et je suis convaincu qu'en unissant nos forces nous allons faire face aux

défis et faire de l'Afrique un eldorado pour le monde entier.

En tant que membre issue de la Diaspora, comment manager le personnel de son entreprise, sachant que les mentalités ne sont pas les mêmes en Afrique et en Occident ?

J'ai la chance de collaborer avec des jeunes provenant d'horizons différents et souvent familiers des contextes multiculturels.

Cependant ce n'est pas toujours évident avec la diversité culturelle qui, même si elle représente à bien des égards une force, peut parfois être compliquée à gérer dans un cadre de collaboration. Le secret, selon moi, c'est tout d'abord l'ouverture d'esprit, la patience et la communication. Nous sommes tous unis par une vision ce qui nous permet de réaliser que nos différences sont insignifiantes face aux défis à relever.

" Ma double identité franco-malienne et les expériences acquises (...) ont été également de gros avantages pour mon adaptation au Mali "

La jeunesse joue aussi un grand rôle de facilitation car la moyenne d'âge des personnes avec lesquelles je collabore est de 25 ans. Nous avons instauré un environnement très convivial où nos liens sont amicaux, presque fraternels, ce qui me facilite beaucoup la tâche.

Ma double identité franco-malienne et les expériences acquises en management d'équipe ont été également de gros avantages



Amadou Diawara - Fondateur de l'université virtuelle du Mali

pour mon adaptation au Mali et m'offrent beaucoup d'opportunités. J'ai par exemple eu la chance récemment de faire parti d'une liste élue au poste de conseiller consulaire pour les ressortissants français au Mali.

Le Mali est aujourd'hui dans une situation difficile, aussi bien politique, économique que sécuritaire. Le deuxième coup d'Etat qui a eu lieu récemment montre que le pays n'est pas prêt de se relever. Pour autant, quelles sont les opportunités d'affaires pour ceux qui souhaitent s'y installer ?

De nos jours, des crises politiques, économiques ou encore sécuritaires nous en avons partout dans le monde. Rien n'est jamais tout rose ou tout noir quelque que soit le pays et souvent les médias jouent un rôle « catalyseur » qui peut effrayer davantage les investisseurs.

Le Mali rencontre certes une crise multidimensionnelle mais il faut noter que selon la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'ouest (Cedeao), le marché commun comprend plus de 300 000 000 de consommateurs avec une augmentation projetée à 600 000 000 en 2050. Ce qui fait du Mali la troisième économie de l'espace de l'Union économique monétaire ouest-africaine (Ueoma) et la sixième de la Cedeao, avec une libéralisation progressive de l'économie depuis les années 1980 et une privatisation des secteurs clés de l'économie tels que les télécommunications, l'énergie, les transports, ou l'agriculture.

Il y a aussi une augmentation spectaculaire de la couverture en téléphonie mobile dans le pays de 20% en 2008 à 85% en 2015, pour atteindre 10 millions d'abonnés. Ce rythme soutenu des réformes vise à améliorer le climat d'investissement.

Le Mali se distingue à plusieurs reprises comme l'un des pays les plus dynamiques de la région en matière de réformes au cours de la dernière décennie dans le rapport Doing Business de la Banque mondiale.

Le Mali et l'Afrique de façon générale représentent un champ d'opportunité. Dans l'avenir, tous les business auront lieu en Afrique. J'invite donc tous les acteurs de la Diaspora à venir investir au Mali et contribuer efficacement au changement que nous réclamons tant car comme j'ai l'habitude de le dire personne ne viendra construire ce continent à notre place. ■ Assanatou Baldé

Pour en savoir plus :

L'Université : <https://uppingui.com/>

A portrait of Nathalie Daouda, a Black woman with long, dark braids, wearing a blue and white patterned top. She is resting her chin on her hand and looking thoughtfully to the side. The background is a plain, light color.

**"Investir au pays c'est
un peu comme s'engager
dans une aventure à la
"Indiana Jones"**

Nathalie Daouda

Nathalie Daouda | " Investir au pays c'est un peu comme s'engager dans une aventure à la "Indiana Jones" sans le savoir...du moins au début. "

Lorsqu'il s'agit d'investir en Afrique, sous une forme ou une autre, d'après Nathalie Daouda, on croit savoir et avoir une réponse aux pièges annoncés, parce qu'on a fait "l'étranger". Mais la réalité du terrain est toute autre...



Armand et Nathalie Daouda - Promoteur du centre Aréolis à Cotonou - Crédit photo @JusteAoutchame

Fondatrice du cabinet ND Consultant et promotrice du magazine K-World, Nathalie Daouda a accepté de se prêter au jeu des questions-réponses, et partage pour les lecteurs du magazine, son expérience de la « repatriation » professionnelle au Bénin, après 30 années passées en France.

Dans quoi avez-vous investi au Bénin ?

« Ce qui est visible aujourd'hui en termes d'investissement, c'est le centre d'affaires Aréolis dans lequel mon mari et moi nous avons investi à Cotonou au Bénin, en 2020 ».

Mais derrière les murs de leur centre d'affaires,

il y a tellement plus d'investissement qu'il n'y paraît. Tout ne se limite pas à la somme d'argent investie. Car avant 2020, il y a eu plusieurs essais, beaucoup de ratés et surtout énormément de choses apprises.

Pourquoi le Bénin ?

« Nous aurions pu investir au Cameroun mais finalement nous avons choisi le Bénin ». Car au Cameroun, entre 2013 et 2016, Nathalie Daouda dit avoir trouvé le climat des affaires vraiment difficile pour des gens qui ne sont pas « nés » dedans. « J'ai ressenti une certaine brutalité dans les pratiques locales, qu'il faut comprendre et savoir appréhender pour

pouvoir exister dans cet écosystème. »

Cela étant, elle reconnaît volontiers que son expérience du Cameroun se limite à la capitale économique Douala, qui est une métropole extrêmement dynamique et qui brasse des milliers de personnes venues de tout le pays et au-delà des frontières. « C'est vraiment la ville de la grande débrouille ». (Rire) « Et quand on n'a pas l'esprit vif, si on n'est pas « chap » comme disent les camerounais, on se fait vite et facilement berner ».

“Rien n'est vraiment clair et les procédures changent selon l'interlocuteur que l'on a en face de soi.”

Sur le plan administratif Nathalie Daouda nous partage sa perplexité : « Rien n'est vraiment clair et les procédures changent selon l'interlocuteur que l'on a en face de soi. Après 3 ans sur le terrain, il était clair que le Cameroun n'était pas une zone favorable pour moi, pour y investir tout ou partie de mon énergie et de mes économies ».

Est-ce à dire que le Bénin est foncièrement différent du Cameroun ?

« Je dirai, oui et non. Oui dans le sens où le pays est moins brutal. Ou du moins, pas frontalement. Au Bénin, les bras de fer sont plus subtils, mais non moins agressifs, et probablement même plus destructeurs à termes. Mais d'emblée, on a l'impression que c'est plus doux que le Cameroun (sourire).

La confiance c'est la condition pour se lancer...

« À l'usage, au Bénin, on retrouve le même climat de suspicion permanente, qu'au Cameroun. Et ce qui me surprend toujours, c'est ce sentiment quasi continu d'insécurité. Insécurité vis-à-vis des institutions, des comportements dans la rue, sur le plan sanitaire, politique, structurel... »

Nous avons cherché à savoir si cette insécurité était quelque chose de propre à l'Afrique, comme il est fréquent de l'entendre dans les médias notamment. « J'ai également un sentiment d'insécurité en France où je vis pourtant depuis 30 ans, mais pas pour les mêmes raisons... Mais ça, c'est un autre sujet (sourire) »

Or, comme elle le souligne, « sans confiance, c'est compliqué d'avancer. Ici ou ailleurs, si on ne se sent pas en sécurité, on ne peut pas se

projeter dans l'avenir sereinement. Mon mari a l'habitude de dire qu'on ne peut pas construire une nation prospère sans la confiance. On peut toutefois s'y essayer ; après tout l'espoir fait vivre. »

Ce qui a finalement décidé le couple à choisir le Bénin, c'est la rencontre avec un nombre suffisant de personnes de confiance. « Si c'était arrivé ailleurs, nous aurions investi ailleurs ». Nathalie Daouda nous dit avoir surmonté

« Sans confiance, c'est compliqué d'avancer. Ici ou ailleurs, si on ne se sent pas en sécurité, on ne peut pas se projeter dans l'avenir sereinement. »

son sentiment d'insécurité, en (re)constituant une communauté réduite, autour de valeurs partagées liées au travail, à la bienveillance, à la responsabilité et la transparence. « Mon crédo c'est qu'ensemble, on va plus loin ».

Parlez-nous un peu de votre cheminement depuis l'envie, jusqu'à la

réalisation du projet.

Il s'est passé près de 3 décennies entre l'envie et sa concrétisation effective selon elle. Mais, avoue-t-elle, son envie de rentrer au pays remonte à quelques heures à peine après son arrivée en France, en juillet 1992.

« J'ai toujours voulu rentrer après mes études. Mais... ! ». Comme pour beaucoup de jeunes africains qui partent poursuivre leurs études à l'étranger, les projets de vie s'ajustent en fonction des circonstances.

« J'ai lâché le salariat il y a 12 ans maintenant. J'en suis sortie moralement et physiquement épuisée, à cause justement de ce sentiment constant d'insécurité dans un système où je nageais à contre-courant. J'ai certes eu une bonne carrière pendant 12 années, mais je ne me suis pas du tout épanouie. Bien au contraire ».

Pendant longtemps, investir au pays c'était pour elle, construire une maison pour la retraite, éventuellement, faire des investissements locatifs. Car la retraite à taux plein en France, c'était exclu. Or elle voulait pouvoir voyager, ne pas nous priver... bref, maintenir un certain niveau de vie.

Mais le sentiment dominant pendant toutes



ces années, c'était le besoin de faire quelque chose de signifiant et d'impactant dans sa communauté d'origine. Elle voulait faire « quelque chose qui compte dans le pays » ; quelque chose qui soit lié au travail.

À propos de votre centre d'affaire, quels ont été les facteurs clés de succès ?

« Nous ne savions pas que c'était (structurellement) possible, jusqu'à ce que nous l'inititions ! » À priori, il s'agissait d'un projet simple ». Un bâtiment existant à rénover, un modèle d'affaire et une équipe pour déployer le tout.

Évidemment, rien ne s'est déroulé comme prévu. Tout a été compliqué au-delà de leurs attentes, depuis le déblocage des fonds, leur transfert au pays, l'administratif, le social, les travaux, le lancement.... « Mais nous avons réussi à construire une équipe compétente et honnête ». Avec le recul, nous dit-elle, les facteurs clés du succès de ce projet sont : la préparation, la compétence, l'honnêteté, la transparence entre les parties prenantes, et par-dessus tout, une gestion et un suivi de projet hyper rigoureux par chaque responsable de tâche et les différents coordinateurs.

Selon vous, pourquoi il vous a fallu si longtemps pour passer à l'acte ?

« C'est la peur de tout perdre, de se faire escroquer, et tout bêtement la peur du changement. Quitter un endroit certes plutôt hostile, mais connu, pour aller vers un endroit à priori moins hostile mais pas ou peu connu, ce n'est finalement pas aussi aisé. Mais dès lors que le déclic est arrivé, un objectif concret et viable, les bonnes rencontres se sont enchaînées. Je ne l'explique pas : c'est comme ça ».

Maintenant que vous êtes de retour au pays, est-ce que vous êtes satisfaite de votre nouvelle vie ?

(Sourire) « En réalité nous ne sommes pas complètement installés au Bénin. Je fais toujours la navette entre la France et le Bénin, même s'il est vrai que je passe plus de la moitié de mon temps au Bénin maintenant ».

On n'y pense pas toujours, mais Nathalie Daouda nous révèle comment il a fallu s'intégrer dans un environnement qu'elle pensait connaître, du fait de la proximité culturelle. « Il faut s'adapter au climat, au rythme, au système de valeurs qui s'expriment dans les petits gestes du quotidien... Ça a été assez déroutant au début. » Elle en conclut que l'adaptation dans un pays, quel qu'il soit, dépend certes de l'accueil dans le pays, mais aussi et surtout, de notre propre capacité à nous re-calibrer. « Je ne crois pas en l'assimilation qui pour moi est un déni de soi. Je ne crois pas non plus à l'intégration qui maintient les personnes, de manière insidieuse, en périphérie du groupe majoritaire. Je crois plus en une forme d'amalgame, qui permet à toutes les entités de grandir de la rencontre. Chacun prend un peu de l'autre, et la somme du tout nous permet de progresser ».

Nathalie Daouda se dit néanmoins satisfaite aujourd'hui. Elle considère qu'il était nécessaire pour elle de revenir sur la terre de ses ancêtres, afin de pouvoir contribuer à sa manière et à sa hauteur, au développement de celle-ci. « Mon travail a du sens aujourd'hui et ça, ça n'a pas de prix ».

" Mon travail a du sens aujourd'hui. Et ça, ça n'a pas de prix."

Pour autant, le quotidien n'est pas tout rose ! Elle déplore la qualité de la distribution de l'énergie, l'état des voiries qui est une source quotidienne d'embarras, les services de santé « terrifiants », le faible niveau d'autonomie des jeunes diplômés en général. Elle regrette que leur formation soit théorique, voir conceptuelle

parfois. « Ils ne sont pas opérationnels, ou s'ils le sont, c'est sur des technologies ou techniques obsolètes ». Nathalie Daouda estime qu'elle travaille beaucoup plus au Bénin qu'au plus fort de sa carrière en France. « Mais globalement, tout cela est largement compensé par la qualité de vie exceptionnelle, et ce sentiment profond d'être enfin utile dans ce monde ».

C'est quoi la suite pour vous ?

« Je vis l'instant présent. Il faut faire fonctionner et stabiliser notre activité. Car au de-là de l'épanouissement individuel, cela reste un investissement. Il ne faut jamais perdre cela de vue. Donc pour le moment, boulot, boulot, boulot ! »

Vous auriez un conseil à donner aux candidats à l'investissement au pays ?

« Oh là là ! Conseil non. Certainement pas (rire). Je ne peux que partager mon expérience et espérer qu'elle en inspirera d'autres. Lorsque l'on vit à l'extérieur, on a l'impression que rien n'avance. Mais c'est totalement faux. Les gens au pays, font comme ils peuvent en fonction des ressources dont ils disposent et de la géopolitique. Il n'y a pas plus de cancre sur le continent qu'ailleurs. Il faut juste se rappeler que seul, on va plus vite, mais qu'ensemble on va plus loin ». ■

Pour en savoir plus :

Le centre d'affaires Aréolis : <https://www.areolis-by-ndc.com/> et ND Consultant : <https://nd-consultant-group.com/>



Dossier d'analyse

**Le rapatriement en
Afrique** - *Des ancêtres du
commerce en terre natale aux
affaires de business diasporique
d'ancrage continental*

Écrit et illustré par **JUMPYTOASTY** ®

Credit photo Adobe Stock



À travers cet article publié dans ce n°3 de K-World magazine, nous allons brosser le sujet à tiroirs conceptuels multiples que constitue le **rapatriement africain**.

Naturellement, en préambule, nous prenons toutes les précautions utiles à disposition pour préciser que cette étude concise sera nécessairement incomplète.

Remarquons aussi que pour cette nouvelle rubrique proposée par K-World, il s'agit du premier **article d'information expliquée**! Pour ce sujet du rapatriement africain, nous allons observer les forces en présence, les bienfaits qu'il peut apporter et/ou les risques qu'il fait courir, les enjeux en balance, et également les tensions et controverses qu'il problématise. Et ce, de façon non exhaustive. Néanmoins, les lectrices et lecteurs de K-World auront un cadre de recherche et de documentation, s'ils souhaitent en connaître davantage pour confirmer leur position ou passer à l'action.

Le legs atavique africain de deux éminents hommes de savoir pour les femmes et hommes d'action d'aujourd'hui.

Circonscrivons l'apport substantiel de connaissances de deux hommes de savoir qui ont cherché la congruence via des actes scientifiques pour l'un et financiers pour l'autre : le docteur **Cheikh Anta Diop** et le docteur **Paul Kammogne Fokam**.

Car, avant tout désir de rapatriement, s'informer auprès des ancêtres s'avère indispensable. En premier lieu, l'historien Cheikh Anta Diop du Sénégal nous oriente déjà, dès 1974, dans son livre d'anticipation sur le réinvestissement topographique en terre africaine avec "**Les fondements économiques et culturels d'un état fédéral d'Afrique noire**". Les thuriféraires "diopiens", évoquant souvent en référence l'ouvrage Nations nègres et culture (1955), font pourtant régulièrement l'impasse sur cette œuvre majeure de 126 pages qui pose les bases industrielles, techniques, agricoles, militaires et économiques de ceux qui veulent s'investir ou se réinvestir en Afrique Noire. C.A. Diop y écrit : " Nous savons qu'un technicien africain, placé dans les conditions optima de responsabilité, doit et peut assimiler rapidement les connaissances qui lui permettent de diriger ensuite tout un ensemble dont dépend la vie nationale, c'est-à-dire, progressivement, la vie continentale. Donc, le moment venu, on doit savoir mettre

les techniciens africains en face de leurs responsabilités. Ils devront, en un mot, remplacer les techniciens étrangers auprès des machines et des appareils, dans les meilleurs délais " [p.112].

Nous comprenons alors que revenir faire affaire et prospérer sur le continent de toutes les origines conduit les " rapatriés " à reconsidérer la qualité de leurs diplômes, titres, certificats,

"L'Occident a réussi à transformer la société africaine essentiellement épargnante, dans les années cinquante, en une société de consommation de biens qu'elle ne produit pas et productrice de biens qu'elle ne consomme pas."

P.K. Fokam

brevets acquis en Occident (si c'est le cas), dans l'objectif de les transformer en **savoir-faire pragmatique dans la réussite de leurs projets « gagnant-gagnant » avec Mama Africa**. D'ailleurs le Docteur en sciences sociales Diop nous l'indique en soulignant : " Il nous faudra parallèlement acquérir des brevets étrangers pour construire sous licence nos premiers engins et machines modernes [...], constructions et des réalisations techniques autonomes, indigènes " [p.112].

En second lieu, le banquier et entrepreneur du Cameroun Paul Kammogne Fokam rebondit sur cette question des brevets notamment dans son essai de 127 pages intitulé "**L'entrepreneur Africain face au défi d'exister**"³ ". En Afrique, stipule-t-il, le " système scolaire est en faillite car il n'a pas produit la masse indispensable de techniciens de tous ordres (agriculture, industrie, commerce, artisanat) qui constitue la base de tout développement économique " [p.56].

Mais surtout, le Docteur en sciences de gestion Fokam expose le nœud gordien qui ligature le nerf de la guerre africain qu'est l'argent : " En Afrique, les secteurs économiques-clés sont réservés presque exclusivement aux étrangers (finances, assurances, grandes industries, travaux publics) " [p.59]. Cet état de fait a été le fruit de la politique suivante, dépeinte par P.K. Fokam : " L'Occident a réussi à transformer la société africaine essentiellement épargnante, dans les années cinquante, en une société de consommation de biens qu'elle ne produit pas et productrice de biens qu'elle ne consomme pas. Quel paradoxe ! " [p.51].

Les jalons structurants contextuels étant établis par ces deux griots intelligents du monde moderne, attachons-nous à scruter le constat contemporain dans lequel s'articule le rapatriement des personnes Afros.

Un écosystème d'échange, juteux, industriels à croissance d'échelle

Même si on peut trouver une pléthore de cas de figure, cette population intéressée par le retour au pays se divise globalement en :

- Des Africains qui sont nés en Afrique et ayant effectué leur scolarité (niveau d'éducation et de formation élevés) et leur vie professionnelle (expérience et pratique importante de métiers, emplois, services) en Europe. Par commodité, nous les appellerons les " natifs ".
- Des Afro-descendants, ou simplement Africains de la Diaspora, qui nés hors Afrique et ayant toujours vécu en Europe (enfance, éducation, profession, offrant apparemment un choix de possibles plus étendu). Par facilité de compréhension, vu qu'ils sont issus de la Diaspora Africaine ; nous les nommerons les " diasporiques ".

Aujourd'hui, le rapatriement, ou la volonté de rapatriement, est une tendance entamée depuis 20 ans. Ce n'est donc pas un effet de mode. Cette propension est clairement perçue, évaluée – et même accélérée depuis la fin des années 2010 (elle est décrite par deux journalistes, comme nous le verrons plus loin). Les préposés au rapatriement concernés souhaitent **redonner sens à leur trajectoire professionnelle enrichie par leurs aspirations idiosyncrasiques, matérialiser leurs projets personnels, cibler leurs besoins d'accomplissement de soi** (Abraham Maslow, 1943), **concrétiser leurs quêtes de valeur positive d'échanges tangibles et fongibles** : ces recherches étant respectueuses à la fois de l'**environnement naturel**, de l'**économie vertueuse** et de la **société dans son africanité indépassable**.

Mais alors que représente ce marché quand on fait un calcul simple des transferts financiers entre l'Europe et l'Afrique ?

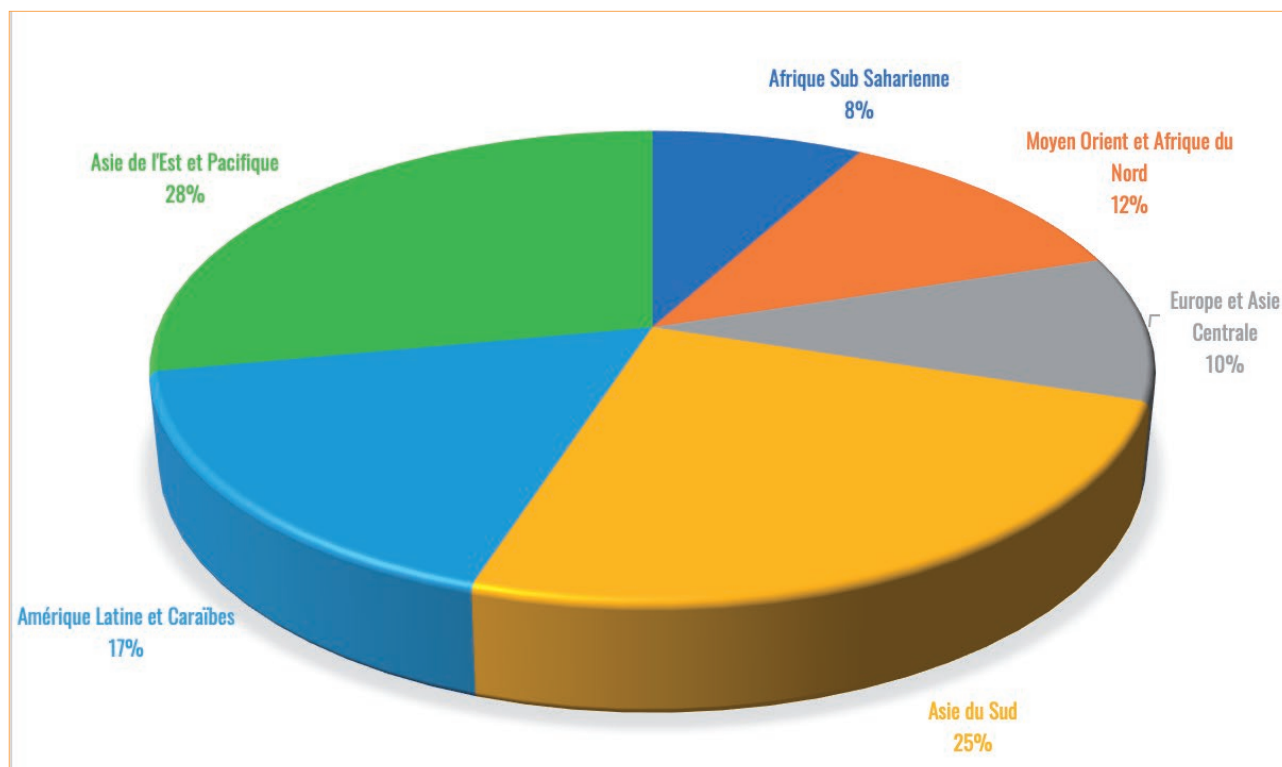
C'est en lisant un cahier du Conseil français des investisseurs en Afrique⁴, que nous en avons une idée précise : **Les diasporas africaines, accélératrices des économies du continent**⁵. C'est une enquête écrite à deux mains par les femmes journalistes Bénédicte Châtel et Anne Guillaume-Gentil.

"Les flux financiers envoyés en Afrique par les diasporas représentent des montants en constante augmentation : 70 milliards d'euros par an"

Elles nous informent que : " Les flux financiers envoyés en Afrique par les diasporas représentent des montants en constante augmentation : **70 milliards d'euros par an, dont près de 10 milliards en provenance de France (soit 15%), supérieurs au montant de l'aide publique et des investissements extérieurs** " [p.10]. Ces fonds sont principalement des compléments de pouvoir d'achat. Ils sont " consacrés à compléter les revenus des familles restées sur place, pour les aider à faire face à leurs dépenses courantes ou même la prise en charge directe de certaines charges (abonnements, électricité) " [p.13].

Les ressortissants d'Afrique subsaharienne sont-ils conscients de ce potentiel financier stratosphérique ?

Nous pourrions raisonnablement penser que s'il était judicieusement utilisé et alloué, il eût pu accroître les surfaces financières des



Pourcentage des envois / transferts de fonds de l'Afrique par région du monde en 2017 - Source : Chiffres de la Banque Mondiale, Migration and remittances, Avril 2018

natifs, des diasporiques et des enfants du soleil africain si radieux.

Objectivement, notons tout de même, que ces transferts ne contribuent nullement à l'équipement ou à l'investissement des pays africains en question. Châtel et Guillaume-Gentil nous déclarent que si **10% seulement de ces flux étaient consacrés à des "investissements structurants" ou "des créations d'entreprises en Afrique, cela constituerait une source de financement annuelle régulière de 7 milliards d'euros (15% des investissements étrangers)"** [p.13].

Ainsi, le rapatriement sociétal pourrait s'agréger parallèlement à un rapatriement des bénéfices de Kemet et à un rapatriement des profits Afrocentrées, voire un retour sur investissement (R.O.I) pour l'Afrique dans son ensemble, tant symbolique que spirituel et matériel.

Les difficultés masquées rencontrées par les early adopters du retour en Afrique

Ces obstacles sont :

- **D'ordre financier** : revenir en Afrique signifie une minoration très importante de pouvoir d'achat, donc du niveau de vie. Les revenus sont considérablement plus faibles mais les frais de santé et d'éducation des enfants sont plus élevés.
- **D'ordre de déracinement et d'enracinement culturel** : de nombreuses habitudes implicites occidentales ont été assimilées hors Afrique. Par conséquent, beaucoup éprouvent des difficultés à dépasser leurs conflits intérieurs à ce propos.
- **D'ordre de politique publique africaine** : il y a un choix de cristalliser sa trésorerie quasi-exclusivement pour des projets d'ONG et d'association de solidarité. Ces projets, aussi louables soient-ils, ne

sont pas générateurs d'emplois ou de PIB (Produit Intérieur Brut) conséquents sur les trois marchés que nous connaissons : sur le **marché des biens et services** (pas ou peu de création d'entreprises indépendantes financièrement), sur le **marché du travail** (pas de dispositif contrant véritablement le chômage endémique) et sur le **marché des capitaux** (nous l'avons vu plus haut avec Fokam : tout est tenu en grande majorité par des banques occidentales).

- **D'ordre de management et de prise de risque entrepreneurial** : il y a un manque manifeste d'injecter du cash dans des créations d'entreprises pérennes ou de créations de richesses substantielles par et pour les Africains.

Qu'est-ce qui motive ces mouvements fréquents à rebours vers l'Afrique depuis fin 2010 ?

À cette question restée en suspens, d'après les deux journalistes françaises, plusieurs

réponses sont possibles pour expliquer comment s'objectivent les idées de croissance par les rapatriés volontaires vers le continent-mère :

- Créer une entreprise en Afrique, en y investissant ses économies. Et soit s'installer sur place. Ou soit y placer un gérant salarié, tout en restant en France.
- Envoyer de l'argent à sa communauté locale pour participer au financement d'un projet précis (école, dispensaire, électrification) ;
- Investir dans une entreprise locale, en laissant la responsabilité de la gestion à son créateur ou manager ;
- Investir dans un fonds d'investissement dédié à l'Afrique, réservé ou non aux membres de la Diaspora
- Acheter des actions de sociétés implantées en Afrique

Au fond, ce qui influence les actes et les décisions disruptives de ces rapatriés est à comprendre dans la théorie de Paul Lawrence et Nitin Nohria, auteurs de **Driven : How human Nature Shapes our Choices**⁶, et dans l'explication de Josh Kaufman qui a écrit **Le personal MBA**⁷, [p.58-59].

Les adeptes du rapatriement sont donc mués par : le **besoin d'acquiescer** (tant des objets physiques que des qualités immatérielles en lien avec leurs racines noires africaines), le **besoin de se relier** (avec les autres, avec la terre, les ancêtres, les éléments, le divin, etc. C'est l'extrapolation du concept UBUNTU, thématique explicitée dans le K-World Magazine n°1), le **besoin d'apprendre** (afin de satisfaire leur curiosité aiguisée de façon scientifique, à l'image des feus bâtisseurs de pyramides de Kemet), le **besoin de se défendre** (c'est-à-dire protéger son patrimoine et assurer sa sécurité à tous les niveaux humainement viables) et le **besoin de**

ressentir (on entend là, le fait de vibrer par des challenges ou des expériences nouvelles).

On le voit, pour tous ces besoins, le rapatriement est un terrain de jeu concret, apporteur de joie et de ressources vertigineuses.

L'effet de levier digital : l'émergence de sociétés-nations numériques africaines ?

Le moyen facilitateur de création de valeur aujourd'hui est sans conteste le numérique, tant dans sa sociologie des usages que dans sa diversité des techniques. Ce capital numérique est protéiforme : Big data, IoT-internet des objets, blockchain, services financiers sur mobile, micro-épargne, microcrédit, micro-assurance et e-commerce. Il est désormais en ordre de marche. Les rapatriés utilisent le détonateur digital en s'installant en Afrique dans les secteurs suivants⁸ :

- **Ressources naturelles** : mines, pétrole et gaz, agriculture
- **Infrastructures** : transport, réseau d'opérateurs (télécoms, électricité, eau)
- **Services aux consommateurs africains** : banque, assurance, opérateurs de services (derechef télécoms, électricité, eau)
- **Biens et services à l'export** : tourisme, export commercial (agriculture, matière première, matière transformée), transport (maritime, aérien), douanes
- **Services aux citoyens africains** : service public régalién (état civil, impôt, etc.), régulation/surveillance, santé, humanitaire.

Les gains fondamentaux récoltés en termes de valeur ajoutée et d'africanité active : la puissance de ceux qui osent !

Les rapatriés ont assimilé que se risquer, qu'entreprendre est primordial.

Les latinistes ont en tête cette expression fondamentale inventée par le poète italien Gabriele D'Annunzio. : " Memento audere semper " (littéralement " Rappeler d'oser toujours ") que l'on peut traduire par : " souviens-toi d'essayer toujours " ou " souviens-toi toujours d'oser ". La devise d'une des écoles les plus prestigieuses, en France, HEC Paris (École des Hautes Études Commerciales de Paris) est : " Apprendre à oser ". L'entrepreneur et écrivain Robert T. Kiyosaki nous conseille ceci, dans son livre **Père riche, père pauvre – Ce que les gens enseignent à leurs enfants à propos de l'argent et que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne !** : " Rappelez-vous ceci : une route facile devient souvent difficile, et une route difficile devient souvent facile " [p.220].

En évoquant tout cela, nous saisissons que les rapatriés sont en réalité des **pionniers persévérants et innovants**, qui osent œuvrer, malgré les embûches inéluctables, mais de manière impavide et assumée, à la construction d'une puissance pragmatique africaine et transafricaine. ■

Bibliographie et sources :

¹ Le guide de la rédaction de Michel Voirol aux éditions victoires-éditions

² Publié aux éditions Présence Africaine, 1974

³ Publié aux éditions L'Harmattan, 1993

⁴ CIAN – anciennement le Comité International pour l'Afrique Noire – « organisation patronale privée française qui rassemble les entreprises industrielles et de services, grands groupes ou PME-PMI, investies en Afrique, [...] fondé à promouvoir et défendre leurs intérêts en Afrique »

⁵ Publié aux éditions Eyrolles, 2019

⁶ Publié par l'éditeur Jossey Bass, 2001

⁷ Publié aux éditions Leduc.S, 2013

⁸ Source : voir p. 21 de l'ouvrage de Jean-Michel Huet dont le titre est Afrique & Numérique – Comprendre les catalyseurs du digital en Afrique, édition Pearson, 2021

⁹ Publié aux éditions Un Monde Différent, 2014 (paru en autoédition pour la première fois en 1997)

Olivier Madiba | CEO de Kiro'o Games, au-delà du divertissement, un mouvement sociétal ?

Olivier Madiba est un homme occupé, pressé et pourtant très accessible. En quelques mots échangés, le cadre est posé. Il faut aller vite et être spécifique avec lui. Et c'est rafraîchissant ! Il faut comprendre que Kiro'o Games c'est bien plus qu'un énième jeu vidéo exotique, avec des « personnages africains ». Non, Kiro'o Games c'est beaucoup plus profond que cela.



Olivier Madiba - CEO Kiro'o Games. Crédit photo @Kiro'o Games

Par reflexe ou par taquinerie, Olivier Madiba nous invite à « investiguer » par nous-même afin de comprendre ce dont il s'agit en réalité. Nous décidons donc de « jouer le jeu » et de résoudre l'énigme par nous-même, avec tous les indices mis à notre disposition.

"Je pense à mon héros (...) un gars qui n'abandonne jamais, aime se battre et qui a bon cœur"

Niveau 1 : Comprendre les personnages et les valeurs structurantes de leur univers

Au commencement, un « fou » ? un « visionnaire » ? un « original » ? En 2003, on serait tenté de parler d'un jeune homme « bizarre », un peu (trop) rêveur. Aujourd'hui, 17 ans plus tard, on parlera volontiers d'un visionnaire. Olivier Madiba est « seul dans sa tête », avec ses rêves de héros manga, et sa passion pour les jeux vidéo.

C'est de son âge et propre à sa génération, donc rien de spécial de ce point de vue. Ce qui l'est plus, c'est de se dire qu'il lui manque un personnage à admirer, qui lui ressemble, dans un univers où les « héros » dans l'univers du

manga sont asiatiques par défaut.

Le récit du cheminement depuis l'idée, jusqu'à la naissance de son personnage clé (Enzo Koriordan), est une source d'inspiration pour toute une jeunesse parfois trop attentiste.

« Je pense à mon héros, évidemment je veux qu'il me ressemble donc il sera noir (...). Je suis fan de Son Gokou donc je lui calque inconsciemment le cliché de tous les héros Shônen : Un gars qui n'abandonne jamais, aime se battre et qui a bon cœur ».

Partir de soi, intégrer ce qui vient de son écosystème socio-culturel multiculturel, pour créer quelque chose qui ne ressemble à rien de connu, c'est exceptionnel, et tellement simple à la fois. Il « suffit » de commencer 🤔.

Au fil du récit de son parcours, on comprend vite que l'adage, « Seul on va plus vite, mais ensemble on va plus loin » est sans doute la valeur filigrane qui explique la réussite de cette aventure extraordinaire.

Les « pères fondateurs » de l'épopée du jeu Aurion, l'Héritage des Kori-Odan, se réunissent en apportant chacun une contribution structurante pour la suite. **Hugues Wouafo** et **Dominique Yakan** intègrent la structure en 2005.

En bon héros qui se respecte, Olivier Madiba n'hésite pas à partager toute son histoire et son parcours, afin de toucher réellement celles et ceux qui cherchent à concrétiser un rêve, aussi fou puisse-t-il paraître.

Il partage toutes les étapes, les petites et



Equipe Kiro'o Games. Crédit photo @Kiro'o Games

les grandes victoires, autant que les échecs, retards, erreurs, états d'âmes, doutes, espoirs. « Je passe mes journées à me plaindre (et écouter des gens se plaindre) sur le travail qui n'existe pas à la fin des études (...). Bref rien à dire j'ai raté ma vie avant qu'elle ait commencé. »

Il partage également son grand réveil en 2008. La prise de conscience que sa vie ne dépend que de lui : « je veux être plus qu'un consommateur ». Changer le narratif, être acteur de sa propre destinée plutôt que subir son environnement. Il est une preuve, s'il en est, qu'oser pour soi est une inspiration pour d'autres.

C'est ainsi que les réelles opportunités se matérialisent « De cette période 2008 à 2010, j'aurais créé une boîte informatique au pays : MADIA (en partant de rien avec des amis de Fac qui stagnaient comme moi). Nous devons notre première chance à KETCH qui nous as fait confiance. »

Mais les coups de pouce ne font pas tout. Il faut travailler et persévérer dans un environnement à priori pas fait pour une jeune entreprise africaine fragile.

Au-delà de la difficulté à entrer dans le

vaste marché du jeu vidéo, il y a la réalité quotidienne, celle de la fragilité des économies africaines, et donc de la société, le manque de structure ou de volonté de structurer ? Le fait est que le combat semble perdu d'avance.

« Je ne survais psychologiquement à cette énorme période de frustration que parce que je travaille sur Aurion, l'Héritage des Kori-Odan de 21h à 01h du matin chaque jour en rentrant dans ma petite chambre sur une colline de Biyemassi ».

Niveau 2 : Le déclic

En 2012 pourtant, il se passe quelque chose qui va changer le reste de l'histoire, pour

aboutir à ce que nous connaissons aujourd'hui. « Je délaisse la gestion de mon entreprise qui est engluée dans le système camerounais. Je me mets à rentrer plus tôt pour travailler sur Aurion, l'Héritage des Kori-Odan. (...) Je veux proposer une maquette jouable en Décembre 2012 pour aller sur Kickstarter. »

Mais hélas, encore une fois le sort s'acharne... pour un temps seulement cependant. « Étant au Cameroun, je n'ai pas le droit de poster mon projet sur Kickstarter... grosse désillusion ».

Olivier Madiba reçoit un appel qui va changer les choses pour lui, et le mettre sur la « bonne » voie. Sur la recommandation d'un ami, il adresse un e-mail à un « programmeur senior d'Ubisoft ». « A ma grande surprise, il me répond que c'est une bonne idée (...) il me met au défi de lui fournir une démo avant la fin du mois ».

Nous sommes en janvier 2013. L'homme a mûri entre temps. « Nos jeux doivent toucher leurs cœurs et leurs âmes en puisant dans la sagesse africaine. Nous appelons cette façon de faire le « Kiro'o », créer des jeux à haute portée spirituelle. Kiro'o vient de l'expression « Kiroho Maono » en swahili qui dit « vision spirituelle » ».

Le 1er février 2013 à 03h du matin, le public découvre Aurion, l'Héritage des Kori-Odan -Odan.



Personnage de Enzo Koriordan Crédit @Kiro'o Games

Niveau 3 : « N'essaie pas ! Fais-le ou ne le fais pas ! Il n'y a pas d'essai. » - Maître Yoda à Luke Skywalker (L'empire contre-attaque)

Malgré un réel engouement du public, se pose la sempiternelle question du financement. Malgré des promesses de dons pléthoriques, rien de bien concret ne se profile à l'horizon pour la jeune équipe. Ils décident donc de trouver une solution originale, afin de transformer les promesses en investissements effectifs.

« Nous avons créé un modèle de levée de fonds basé sur la vente des parts. L'équity crowdfunding de Kiro'o Games était né, un modèle financier unique à l'époque dans le monde des affaires en Afrique (...) une fusion de la logique de wallstreet et du système des tontines bamilékes du Cameroun. Nous y avons ajouté un process légal par preuve avec e-mail certifié ».

Preuve que la ténacité et la transparence sont des ressources à part entière dans une entreprise, la jeune équipe reçoit des soutiens inespérés, qui viennent encore renforcer la confiance du grand public, et par ce biais, la crédibilité du projet.

Mais ce n'est pas arrivé du jour au lendemain. L'équipe a « appris en marchant » et construit progressivement, une relation solide avec son public. « D'Aout à Septembre, chaque semaine, chaque jour, nous avons alimenté la toile de nos modèles visuels. Nous avons écrit à la presse du monde entier. Nous mettons aussi sur pied un mail standard d'appel à investissement, une vidéo qui raconte notre histoire ».

Niveau 4 : Du projet à l'entreprise

Avance rapide. L'aventure Kiro'o Games est finalement celle d'une « entreprise normale ». On planifie, ça échoue, on recommence, on grandit... Avec transparence et beaucoup

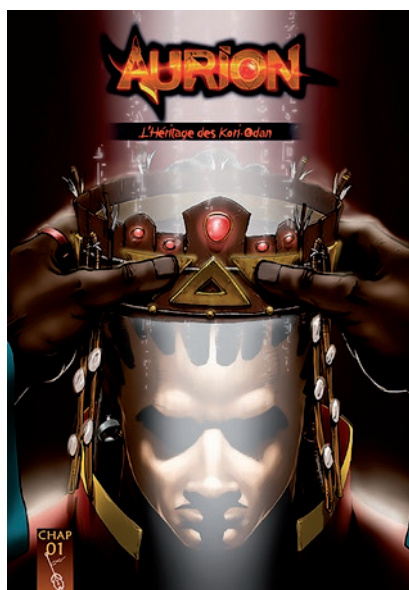
d'autodérision, Olivier Madiba partage son vécu et son apprentissage de la vie d'entrepreneur.

Car oui, après la recherche & développement, la recherche de financement et de visibilité pour le jeu, il faut désormais rendre compte à des actionnaires et tenir les promesses faites à ces derniers et au public.

"Je crois en la capacité à améliorer les choses si on fait de son mieux à chaque instant"

De la grève de salariés « trop pressés » de recevoir un argent qui n'est pas encore gagné, à la précarité de la fourniture en électricité dans le pays, en passant par les créanciers impatients ou les problèmes de santé, rien ne leur est épargné. Mais Olivier Madiba et les siens sont déterminés à « trouver (leur) chemin ».

Jusqu'en avril 2016, c'est donc la course à la sortie officielle du jeu Aurion, l'Héritage des Kori-Odan. C'est désormais chose faite, avec un accueil favorable du public qui lui donne une



BD Aurion l'Héritage des Kori-Odan @Kiro'o Games

note de 7/10.

Mais tout n'est toujours pas rose, car faut-il le rappeler, entreprendre c'est compliqué.

Niveau 5 : Nom de code « Wallbreaker »

Olivier Madiba est sélectionné et participe au programme YALI aux USA en 2016. Cette expérience vient bouleverser ses convictions et remettre en question son modèle économique. Il découvre que lui et ses équipes sont des « serial Wallbreakers ». En d'autres termes, ils ne font rien comme tout le monde. Et ce qu'ils font, révolutionne leur écosystème.

Les inventeurs du concept Kiro'o sont depuis toujours dans une démarche de partage d'expérience dans le but de créer une dynamique communautaire pragmatique et efficace. La parenthèse « YALI » les aide donc à conceptualiser le plan « **Wallbreaker** » d'expansion de Kiro'o Games et le principe « **Kiro'o Rebutu** ».

Lorsque Olivier Madiba dit « Je crois en la capacité à améliorer les choses si on fait de son mieux à chaque instant », on ne peut que le croire, et le suivre. Et c'est heureux car il faut un nombre certain de jeunes africains dans la même dynamique pour faire évoluer le monde, dans un sens qui est favorable aux africains. « Plus qu'un studio de jeu, Kiro'o se positionne comme un écosystème pour catalyser tous les « Wallbreakers » africains ».

Ainsi, Kiro'o Games continue de développer des jeux vidéo et produits dérivés (la bande dessinée Aurion, l'Héritage des Kori-Odan...). Et à travers son programme Kiro'o Rebutu, ils mentorent d'autres entrepreneurs africains.

Kiro'o Rebutu, c'est aussi une plateforme Fintech ouverte aux entrepreneurs de la zone Afrique centrale, dont la mission consiste à partager la méthode de financement qui a permis à l'équipe Kiro'o Games de lever des



Jeu mobile Aurion Kajuta Gems Fighter @Kiro'o Games

fonds, « alors (le projet Kiro'o Games a) été rejeté par tous les systèmes de financement classiques (Banques). Nous avons refusé cette fatalité systémique pour créer notre propre méthode de levée de fonds et lever 130 millions de FCFA auprès de 88 investisseurs internationaux ».

Olivier Madiba et son équipe se positionnent ainsi comme une solution viable au « chaînon manquant » entre les banques / investisseurs internationaux, et les opérateurs économiques « informels » africains.

"Nous avons refusé cette fatalité systémique pour créer notre propre méthode de levée de fonds (..)"

Niveau 6 : À la conquête des mondes...

Aujourd'hui, force est de constater que l'aventure Kiro'o Games va bien au-delà de l'anecdote exotique. Nous sommes en train d'assister à l'émergence d'un mouvement ascendant d'une partie de la jeunesse de ce continent.

En parallèle du développement du jeu vidéo, Aurion, l'Héritage des Kori-Odan c'est également une bande dessinée de 5 tomes à ce jour et une série d'objets dérivés, goodies et cosplay pour les jeunes fans. L'entreprise propose également des espaces de divertissements.

Mais l'univers de Kiro'o Games, se sont également des jeux vidéo sur téléphone portable. Il s'agit de Aurion Kajuta Gems Fighter, un mix entre puzzle et action game dans l'univers de Aurion, et Le Responsable, un jeu smartphone ludique de simulation de vie, véritable projection humoristique et décalée d'une société africaine (presque 😊) imaginaire.



Jeu mobile Le Responsable @Kiro'o Games

Enfin, dernier né de la famille Kiro'o, le concept Kiro'o Tchop, une chaîne de « coffee shops / crêperie », qui propose des petits déjeuners surplace ou à emporter, pour les professionnels et les étudiants camerounais.

Épilogue :

Nous n'avons certes pas fini d'entendre parler de ce « gang de Wallbreakers » camerounais, et c'est tant mieux. Car au-delà de la prouesse technique, sociale et sociétale, nous avons le privilège d'être témoins d'un éveil de la « matrice » qui a le potentiel de changer à tout jamais, la dynamique socio-économique et financière du continent, pour notamment, sa partie subsaharienne francophone. Olivier Madiba est son équipe, partagent avec une générosité déconcertante, chaque étape de leur cheminement. Et on apprend pas à pas, comme dans un parcours de jeu vidéo de simulation de vie, comment atteindre le saint graal que tout un chacun s'est choisi.

The end....but to be continued! ■

Pour en savoir plus :

Kiro'o World : <https://kirooworld.com/>

Kiro'o Rebuntu : <https://www.kiroorebuntu.com/>

Vicky Bella Ola | Mère, épouse, sœur, fille, grand-mère et entrepreneur

Vicky Bella Ola est mère, épouse, sœur, fille, grand-mère et entrepreneur. Elle accueille chaque jour des dizaines de personnes dans l'un ou l'autre des deux restaurants qu'elle gère avec son époux, le chef Alexandre Bella Ola ; Rio dos Camaroes à Montreuil (France) et Moussa l'Africain à Paris (France). Vicky Bella Ola est une autodidacte de l'accueil et de l'univers de la restauration depuis 1994, qu'elle et son époux se sont engagés dans cette aventure.

Alexandre et Vicky Bella Ola, c'est un tandem qui dure depuis plus de 30 ans. À la maison ou au travail, ils forment une association unique et surprenante en tous points de vue.

Alexandre Bella Ola invite au voyage avec sa cuisine traditionnelle d'Afrique subsaharienne, tandis que Vicky Bella Ola souhaite donner au monde un aperçu de sa culture camerounaise, avec son cœur, et cette « positive spontanéité » qui la caractérise.

Mais aujourd'hui, K-World magazine a choisi de s'intéresser à Vicky Bella Ola, visage des deux restaurants certes, mais peu connue du grand public.

On connaît et on admire la cuisine d'Alexandre Bella Ola, le chef. Et vous, quel est votre rôle dans ce tandem. Parlez-nous de vous ?

Il a fallu ruser 😊 pour convaincre Vicky Bella Ola de répondre à nos questions. Étrangement, cette dernière ne voyait pas ce qui pouvait nous intéresser la concernant... comme c'est souvent le cas avec les héros de l'ombre, nous direz-vous !

Nous avons eu raison de persévérer car au fil de ses réponses, nous avons découvert une femme aux multiples talents, tellement connectée et présente dans sa propre vie, qu'elle ne se voit pas changer le monde.

Madame Vicky Bella Ola s'est présentée en toute simplicité : « Je suis Vicky Bella Ola. Je suis née à Yaoundé au Cameroun. Je suis

arrivée en France à 8 ans, pour retrouver ma maman qui était ici. (...) Je suis gérante du restaurant Rio Dos Camaroes à Montreuil, depuis 1994, et (...) Moussa l'Africain à Paris depuis un an. Je suis d'abord et surtout gérante de 4 garçons, maintenant 5 ; mon mari Alexandre Bella Ola, mes 3 fils que j'appelle rapidement mes 3 Y, parce que leurs prénoms commencent tous par un Y. Et le 5ème aujourd'hui, André-Gabriel qui est mon petit-fils ». Voilà, tout est dit !

“Je suis gérante du restaurant (...) et surtout gérante de 4 garçons”

Mais cette femme exceptionnelle est tout cela et bien plus encore. Avec son époux, ils sont l'âme de leurs deux restaurants, entre cantine et brasserie, véritable « repère » pour les amoureux de la cuisine familiale africaine mise au goût du jour.

Dans le tandem, Alexandre est aux fourneaux et Vicky accueille et sert les convives. Car oui, bien plus que des clients, les personnes qui visitent l'un ou l'autre restaurant, sont les convives personnels de Vicky Bella Ola, qui les considère et les traite comme tels. « Je n'avais aucune formation hôtelière.

La première fois que j'ai eu à servir dans un restaurant c'était au Rio dos Camaroes à Montreuil dans le 93, en 1995. J'ai tout

simplement gardé ma personnalité. Je me suis imaginé un scénario. J'avais invité des amis à la maison (...) je me devais donc de les recevoir dans la convivialité, la bonne humeur, pour les remercier d'avoir accepté mon invitation, car ils n'étaient pas obligés. À la différence près qu'à la fin du repas, je leur déposais la note sur la table (rire) ».

Vous avez un look authentique, vous utilisez des objets signifiants pour votre décoration et votre service. Tout cela participe à l'expérience client unique que l'on a dans vos restaurants. Est-ce un positionnement marketing efficace ou une posture militante ? Ou les deux ?

Il est difficile de répondre à cette question, car Vicky Bella Ola ne calcule pas. Elle aime ou elle n'aime pas. Et à l'évidence, elle aime et est très fière de son Afrique, de son Cameroun et de sa culture en général. Ainsi, elle en parle et l'incarne de toutes les manières ; dans sa manière d'accueillir, dans ses choix esthétiques et vestimentaires, ses coiffures, la décoration de ses restaurants, ... Tout chez Vicky Bella Ola respire son multiculturalisme entre Cameroun et France, avec des soupçons d'autres parties de ce monde qu'elle a exploré au cours de ses voyages.

Que le résultat ressemble à une stratégie de communication ou un positionnement marché spécifique, n'est que pure coïncidence, ou la preuve d'un génie du marketing qui s'ignore. Cela étant dit, plan ou pas, le résultat est impressionnant et constant depuis 25 ans.



C'est admirable !

Vous avez une stratégie digitale particulièrement efficace, avec une communauté de clients engagés. Même question que tout à l'heure...stratégie de communication percutante ou alors, c'est « juste » votre incroyable personnalité qui s'exprime ?

Vicky Bella Ola est une véritable « mère » dans le milieu de la restauration d'inspiration africaine subsaharienne à Paris. Faut-il le rappeler, le Restaurant Rio Dos Camaroes avec la cuisine du Chef Alexandre Bella Ola, a été le premier restaurant africain noir introduit au « Gault & Millau », dans l'histoire de cette institution.

Depuis 1995, inlassablement, le couple a bravé les obstacles et su imprimer un label qualité en matière de cuisine, autant que d'accueil et d'expérience client. À n'en pas douter, ils ont inspiré et créé des vocations auprès de leur génération et des plus jeunes afro descendants, passionnés comme eux de cuisine.

Pour autant, si tout peut être imité, il y a cette touche particulière qui rend l'expérience unique lorsque l'on entre en contact avec les Bella Ola. La combinaison de la délicieuse cuisine d'Alexandre, et la chaleur accueillante de Vicky, forment un cocktail authentique, réconfortant. Chaque jour, les posts et vidéos « ambiance du jour » de Vicky Bella Ola sur les

réseaux sociaux, témoignent de l'expérience des clients en toute spontanéité.

Ils ont inspiré et créé des vocations auprès de leur génération et des plus jeunes afro descendants, passionnés comme eux de cuisine

Lorsque nous lui avons posé la question, elle a ri. Vicky Bella Ola ne fait rien avec calcul. C'est son « cœur qui parle », au restaurant ou ailleurs. Elle avoue même un peu gênée, ne pas parvenir à facturer certains clients tant elle a passé un moment agréable en leur compagnie.

Donc, stratégie ? Non ! Ou du moins, pas à priori. Vicky Bella Ola est juste une authentique hôtesse comme on en trouve peu de par le monde.

Quel est votre prochaine mission ?

Lorsque nous avons eu cet échange, nous étions en plein confinement en France. Les deux restaurants de la famille Bella-Ola étaient fermés par décret. Leur « prochaine mission » était alors en gestation. Il s'agissait de l'association « Un Mafé pour Tous ». Aujourd'hui, 10 mois plus tard, l'association est opérationnelle, et selon toutes vraisemblances,

un franc succès.

« Un Mafé pour Tous » c'est quoi ?

C'est un projet familial, porté par toute la famille Bella Ola. L'idée est venue lorsqu'un jour leur dernier fils leur a demandé ce que c'était que la distribution de soupe aux démunis, par les Restos du Cœurs, devant le cimetière du Père Lachaise (France).

Ils ont voulu jouer leur partition dans la chaîne de solidarité, en se rendant plus disponibles pour aider celles et ceux qui en ont le plus besoin. Mais il fallait que ce geste leur ressemble et soit également un témoignage de leur culture et de la générosité typique négro-africaine. Ils ont décidé de proposer du mafé, plat africain s'il en est, car « tous les africains noirs consomment des plats à base d'arachide ».

Mais au-delà de cette expérience importante pour Vicky Bella-Ola, c'est un appel plus profond vers sa terre d'origine qui commence à poindre. Contribuer à l'émancipation de celles et ceux qui sont restés au pays, « leur faire comprendre qu'ils sont à la bonne place ». Vicky Bella Ola veut participer au développement du continent sur place, en faisant ce qu'elle sait faire le mieux. C'est-à-dire, donner du bonheur en proposant un espace chaleureux et un bon repas. Faire connaître sa culture à celles et ceux qui « seront assez fous pour (la) suivre là-bas », et permettre à sa communauté camerounaise restée sur place de consommer et valoriser ce qu'elle produit.

Vicky Bella-Ola veut partager ce qu'il y a de beau chez elle et en elle, à toutes celles et ceux qui passent à sa portée, et nous lui savons tous gré pour son immense cœur de mère. ■

Pour en savoir plus :

Un Mafé pour Tous : <https://unmafepourtous.fr/>
Rio Dos Camaroes : <https://riodoscamaroes.eatbu.com/Moussa> L'Africain : <https://moussa-lafricain.com/>



Vicky Bella-Ola, Égérie de "Un Mafé Pour Tous"

**"J'ai emmené la sauce
Dja en Italie (...) j'ai
fait de la pizza avec"**

Chef Karen Capo-Chichi
Cap On Food

Karen Capo-Chichi | Une passion, une vision, du travail, une aventure hors du commun

Karen Capo-Chichi, ou Chef Karen comme on la connaît Outre-Atlantique, nous livre à cœur ouvert, les dessous de son périple entrepreneurial entre Montréal et Cotonou depuis bientôt une décennie. Entretien business et émotion, nous entrons dans les coulisses de la création d'une marque et d'une entreprise en passe de devenir une « success story » africaine-canadienne.



Au commencement, un plan de carrière tout tracé dans l'administration des entreprises. Et puis un jour, dans la période de Noël 2012, le déclic... « me lever tous les jours pour aller travailler pour quelqu'un c'était horrible ». Un incident sur son lieu de travail fait prendre conscience à Karen Capo-Chichi qu'elle veut autre chose dans son parcours professionnel.

Sur les conseils de son ami, elle va donc s'attarder sur une passion qu'elle a depuis toujours, et que ce dernier lui suggère de « monétiser ». Sans grande conviction, elle décide néanmoins de faire un test en postant une annonce sur un site canadien d'entraide entre particuliers.

À sa grande surprise, elle reçoit des commandes. Mais elle ne prend toujours pas la chose très au sérieux car « c'était facile ». Elle continue pourtant à fonctionner de manière empirique pendant quelques temps, jusqu'à ce qu'elle réalise, fin 2014, qu'il est probablement temps de se professionnaliser, au regard du potentiel qu'elle a identifié et expérimenté depuis sa première annonce.

La solitude de l'entrepreneur innovant

Le manque de soutien de sa famille ne la décourage pas, bien au contraire.

Elle décide de se former dans les règles de l'art, et de « prouver » à ses parents que son choix est le bon pour elle.

Elle s'inscrit à un cours du soir en cuisine pendant 18 mois, sanctionnés par un stage de 3 semaines en Italie. Dès les premiers instants de sa formation, Chef Karen commence à se déterminer pour sa spécialisation culinaire. Elle va valoriser la gastronomie de son pays le Bénin.

Après son stage italien, elle postule chez différents chefs dont elle



souhaite apprendre les techniques afin de se perfectionner. « Moi je les prenais pour des Maestro (...) mais j'étais tout le temps surprise, quand eux ils me faisaient des compliments. (...) J'ai amené par exemple la sauce « Dja » en Italie, pour leur offrir ça. J'ai fait des « pastas » avec. J'ai fait de la pizza avec. Et je me suis rendu compte qu'ils ont aimé ça. Pour eux c'était une sauce qui était tout à fait nouvelle ».

Ce n'est qu'après cette phase de formation et de recherche que Karen Capo-Chichi s'est mise à son propre compte en tant que Chef de cuisine. « Le plaisir pour moi n'était pas de faire la gastronomie d'autrui. (...) Je n'ai pas écouté ce que les gens disaient ». Car en effet, Chef Karen n'a pas eu que des soutiens lorsqu'elle a choisi la gastronomie béninoise. On lui opposait notamment « l'absence de cible » pour ses produits... comme si cette gastronomie n'était accessible qu'aux béninois.

Certaine de sa vision, Chef Karen souhaite proposer ses recettes aux personnes qui veulent « enrichir leur expérience culinaire ». Elle ne se laisse pas intimider par une certaine tendance à classer les cuisines occidentales ou du moins, celles qui ont bénéficiées d'un marketing spécifique, au-dessus de gastronomies plus discrètes sur la scène internationale. Forte de son expérience en gestion du service client, et en service traiteur, elle crée en 2017 sa première entreprise officielle, Cap On Food, traiteur de gastronomie béninoise à Montréal.

Des ingrédients dont l'origine est identifiée et contrôlée

Le positionnement qualité de Chef Karen est de proposer des plats authentiques, en veillant à la provenance des composants essentiels, et surtout, en veillant à servir une cuisine la plus saine possible, sans bouillon culinaire industriel par exemple. Pour ses grillades, elle « ne prend pas de poulet de chair ». Elle lui préfère le poulet bicyclette : « parce que pour moi ça fait partie de notre gastronomie ».

Chef Karen travaille notamment avec des coopératives de femmes basées dans différentes localités du Bénin. Le wagashi qu'elle propose est produit de manière traditionnelle et transporté au Canada dans les 24h. Elle profite ainsi de chacun de ses séjours au Bénin, pour aller les rencontrer individuellement, entretenir les bonnes relations, mais aussi et surtout, pour rappeler l'importance du maintien d'une qualité irréprochable des produits.

Des premiers pas de Cap On Food à aujourd'hui

Après sa formation, Karen Capo-Chichi commence à cuisiner à la maison pendant 12 mois environ. « Je faisais de la grillade dans le jardin de mes parents. Je n'avais même pas de barbecue ». A partir de 2018, Chef Karen va sous-louer une cuisine professionnelle afin de mieux servir sa

clientèle qui augmente de jours en jours, grâce aux réseaux sociaux notamment.

« Trouver l'argent c'est facile. Mais c'est garder l'argent qui est difficile. Et le seul moyen de garder l'argent c'est d'avoir un plan » Chef Karen ne veut pas se contenter de nourrir des personnes qui ont faim. Car pour elle, cela limite le potentiel de développement de son entreprise. Elle veut que « les gens soient heureux, et qu'ils pensent à Cap On Food pour augmenter leur bonheur ».

"Nous voulons redonner l'identité à notre gastronomie (...) une bouchée à la fois"

Cap On Food a beaucoup évolué depuis 2017. Chef Karen se revendique « agrégateur de gastronomies africaines », car son ambition est de savoir proposer une palette, la plus large possible, de choix gastronomiques, pour les clients qui cherchent une expérience culinaire d'inspiration africaine. Le principe de l'agrégateur est de réunir différents chefs, qui sauront rendre hommage à une cuisine authentique de leur pays d'origine. Car comme elle tient à le souligner, jusqu'à il y a quelques mois, à un client qui lui demande si elle propose du Tchiboudien, elle répond « je fais du riz au gras ». Car c'est ainsi que l'on cuisine le « riz rouge » au Bénin.

Aujourd'hui il y a une tendance qui se généralise avec le concept de l'Afro-Fusion. Vous en pensez quoi ?

Il faut partir déjà de la connaissance et de la maîtrise des gastronomies, avant de penser à les fusionner. « Quand on ne respecte pas la particularité de chaque cuisine, ce n'est plus de l'Afro-fusion, c'est quelque chose d'autre ».

». Chef Karen déplore la perte d'identité qui accompagne ce manque de rigueur par rapport aux principes fondamentaux des cuisines africaines. « Chez Cap On Food nous voulons redonner l'identité à notre gastronomie, redorer notre gastronomie africaine, une bouchée à la fois, un pays à la fois »

C'est quoi la suite pour Cap On Food alors ?

Il faut savoir que le positionnement commercial et marketing de Cap On Food, dès 2017 a toujours été celui du traiteur et de la vente à emporter ou livrée. Ainsi, la crise sanitaire COVID19 n'a pas affecté négativement l'entreprise, bien au contraire. Grâce notamment aux plateformes digitales, la marque et l'entreprise ont pu se faire connaître par une communauté élargie de consommateurs, au-delà des communautés africaines de particuliers. « Nous avons maintenant une clientèle corporate ».

Mais il y a une ombre au tableau. Car avec la crise sanitaire, l'informel dans le domaine de la cuisine de spécialité est venu déstabiliser un certain ordre établi : de même, les changements de comportements des consommateurs, qui ont repris l'habitude de cuisiner, vu qu'ils/elles travaillent plus à domicile.

« Pendant deux ans j'ai travaillé toute seule, (...) et puis on a agrandi l'équipe. Et là avec tous les changements qu'on est en train d'apporter, c'est comme si on repartait pour une nouvelle aventure ». Le lancement de l'agrégateur est un véritable défi sur tous les points, et d'abord sur le plan financier.

En effet, en 2019, Chef Karen a finalement quitté sa sous-location pour s'installer dans un espace beaucoup plus grand ; le « Bunker by Cap On Food » comme elle l'appelle. De là, elle souhaite se développer et avoir désormais plusieurs points de production, recruter plusieurs chefs pour élargir sa carte de

spécialités de cuisine « héritage ».

« Je ne veux pas juste vendre. Je veux que le client soit satisfait du début jusqu'à la fin de son expérience ».

Le regard de la famille aujourd'hui

Aujourd'hui, c'est le regard des autres qui lui fait prendre conscience du chemin parcouru. Chef Karen nous a raconté une jolie anecdote à propos d'une jeune femme qui fait son éloge auprès de ses parents, dans un aéroport, en reconnaissant leur nom de famille. Cette histoire, comme un pied de nez à l'incrédulité de son entourage quelques années auparavant lorsqu'elle avait décidé de changer de voie, est également l'une des plus belles preuves que la confiance en soi, le travail acharné et la détermination, sont probablement les meilleures garanties de succès dans toute entreprise.

Cap'on Food en chiffres

Date de création : Depuis 2017, incorporée en 2020

Localisation : Montréal, 1651 Ontario Est

Effectif : 4 personnes à Montréal, 5 sur appel, 7 personnes au Bénin

Chiffre d'Affaires 2020 : En croissance de 35-40% par rapport à 2019

Volumétries : 80 plats distribués / jour pour 350 clients récurrents / 500

Visible sur 5 plateformes digitales, avec une note moyenne de 4,5/5 et +5000 followers en cumul

Next step : Recrutement des chefs pour le Bunker by Cap'On Food ■

Pour en savoir plus :

Visitez le site Internet : <https://caponfood.com/>

**"Il y a beaucoup de
secrets cachés
dans les livres "**

- Augustino Agbémavo



BookConekt - Crédit @Posidius production

Augustino Agbémavo | BookConekt, un concept de bibliothèque mobile, de vente et de location d'ouvrages en ligne

Parce que l'éducation est une des clés de l'émancipation, K-World magazine a décidé de vous raconter l'aventure sociale et entrepreneuriale de BookConekt, un concept de bibliothèque mobile, de vente et de location d'ouvrages en ligne. Monsieur Augustino Agbémavo a accepté de nous recevoir pour nous en dire plus sur son ambitieux projet.

Augustino Agbémavo est un jeune homme passionné par l'entrepreneuriat social. Dès l'âge de 17ans, il crée une bibliothèque scolaire dans son école. Mais il se fait identifier par le grand public entre 2016 et 2018, en créant une bibliothèque mobile, afin de permettre à plus de jeunes d'avoir accès au livre.

Il lance la startup BOOKCONEKT.COM qui

offre une librairie et une bibliothèque non seulement mobile mais aussi numérique. « Son engagement pour une meilleure éducation scolaire lui a valu d'être Lauréat de la 2ème édition des Oscars Jeunesse Béninoise, (...) lauréat du programme Yali (Mandela Washington Fellowship et Centre Régional de Leadership de Dakar) et du Programme Jeune Leader du BENIN de la fondation Friedrich Ebert ».

De la passion à la startup

Lorsqu'il était plus jeune Augustino Agbémavo était constamment obligé de se rendre à l'institut français de Cotonou pour avoir accès à une variété d'ouvrages. Vivant dans la ville de Calavi, l'effort pour venir dans le centre-ville de Cotonou était important.

A partir de 2015, l'idée de proposer

une bibliothèque mobile a pris forme. D'abord, auprès de quelques écoles de son environnement, puis progressivement, le modèle a évolué en une plateforme digitale de commande de livres imprimés.

Avec aujourd'hui près d'une dizaine de maisons d'éditions de la place, et un focus particulier sur les livres jeunesse, la plateforme BookConekt propose cumulativement plus de 150,000 œuvres. L'entreprise est en passe de devenir une vitrine internationale pour le livre béninois en particulier et africain en général.

Le modèle économique est encore en mutation, avec plusieurs possibilités de développement, qui dépendent fortement du pouvoir d'achat des différentes cibles, au même titre que l'appétence pour la lecture.

Le principe BookConekt ce sont également ces trois solutions pour les différentes cibles :

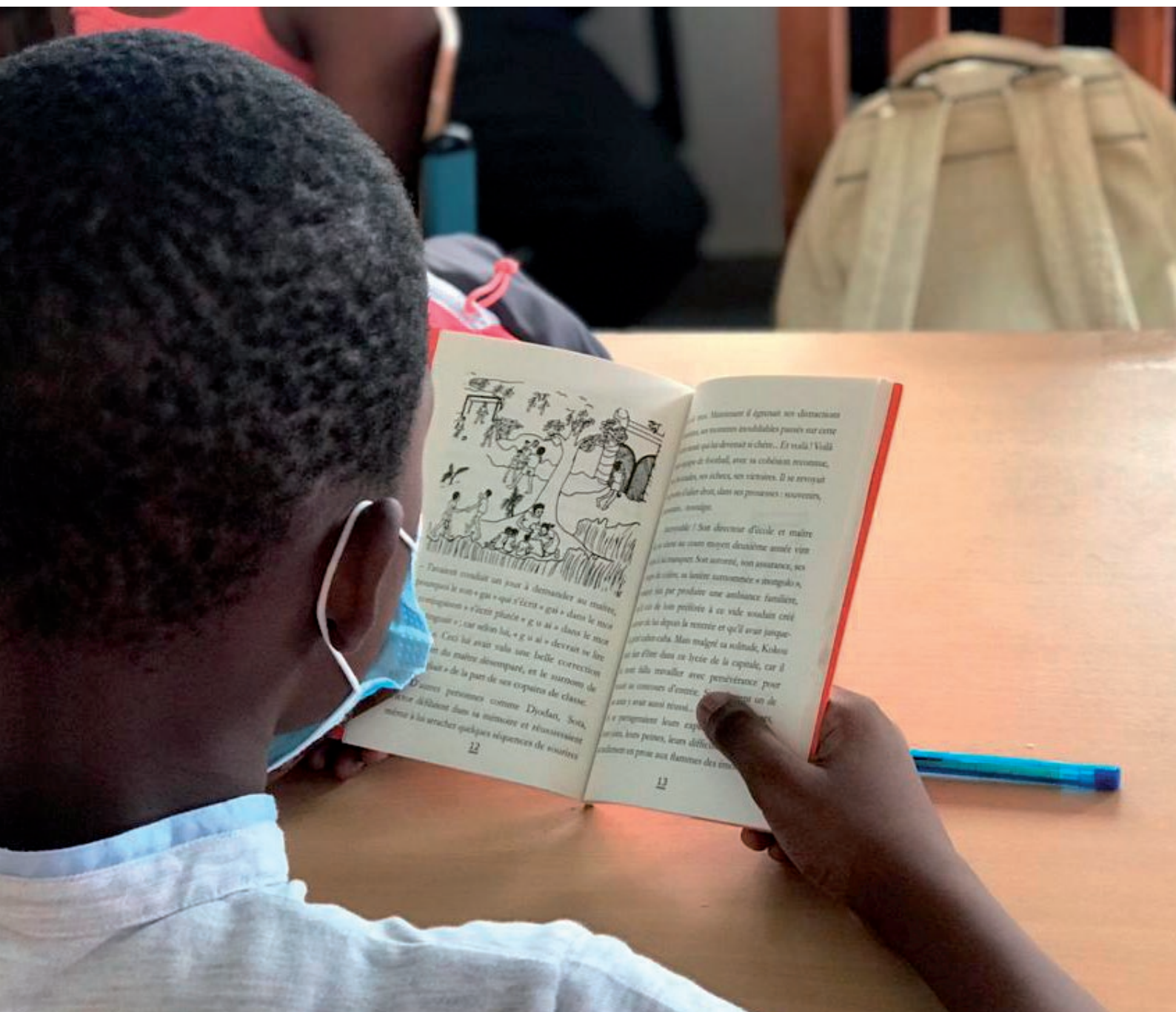
- Un **club de lecture**, créé en partenariat avec 2Morrowtrip, pour les plus jeunes. « L'objectif est de susciter l'amour pour le livre auprès des enfants, de le faire grandir chez ceux qui l'ont déjà, d'améliorer l'expression orale et écrite des enfants puis d'enrichir leur culture générale ».
- Une **bibliothèque mobile** qui est en fait un service de prêt de livres à domicile pour les lycéens. Il fonctionne grâce à des partenariats avec différents établissements ne disposant pas de bibliothèque sur leur site.

- Une **librairie mobile** pour l'achat en ligne du livre papier avec livraison partout au Bénin
- Et enfin, une **bibliothèque numérique**, YouScribe, qui donne accès en lecture sur smartphone, à un catalogue de plus de 300 000 livres numériques audio sur des thématiques très variées.

Les étapes suivantes...

L'intention de Augustino Agbemavo est de devenir un acteur important du livre au Bénin et dans la sous-région, en se diversifiant sur toute la chaîne de valeur de l'industrie, depuis l'édition jusqu'à la distribution physique et digitale. Mais trouver un équilibre financier dans un modèle aussi connoté avec le social





est un véritable challenge. Car très vite, le pouvoir d'achat des cibles béninoises et sous régionales devient un facteur bloquant. Mais grâce au digital, BookConekt parvient à toucher un public outre atlantique, qui permet de contrebalancer l'impact de la résistance des consommateurs béninois au Bénin par rapport à l'achat en ligne.

La dimension sociale de cette activité la rend fortement dépendante de partenariats avec des entreprises publiques et privées, pour pouvoir accéder à un large public « jeunesse ». Augustino Agbemavo regrette qu'il reste encore difficile d'intéresser un nombre suffisant de professionnels sur ces questions qui, à priori, n'offrent pas un retour sur

investissement immédiat ou probant. Car l'éducation, il faut bien le dire, la question de l'éducation reste encore largement considérée comme une responsabilité régalienne.

Qu'à cela ne tienne, toute l'équipe de BookConekt.com sert régulièrement une cinquantaine de clients au Bénin et ailleurs, à travers la plateforme digitale et les autres solutions présentielles proposées aux différentes catégories de lecteurs et lectrices. ■

Pour en savoir plus : <https://bookconekt.com/>

Elina Dolium | Elle fait d'une passion familiale une première expérience entrepreneuriale

Elina Dolium est une toute jeune femme brillante en tous points de vues. Étudiante brillante dans un parcours d'excellence, elle s'intéresse depuis son plus jeune âge à la musique et à la culture afro-américaine, inspirée par ses parents. Devenue adulte, elle a décidé de partager ses découvertes avec les jeunes générations dans une application mobile.

À tout juste 20 ans, Elina Dolium dispose déjà d'une grande expérience de vie. Polyglotte, elle a fait l'expérience de vivre dans plusieurs pays et de côtoyer de nombreuses cultures.

Pour qui la connaît, son engagement sur la voie de l'entrepreneuriat digital n'est pas une réelle surprise. Bien que le projet soit toujours en cours d'élaboration, Elina a gentiment accepté de répondre aux questions de la rédaction K-World, magazine, à propos de ses motivations et de ses ambitions pour son entreprise.

"J'ai grandi au son de toutes ces musiques", confie-t-elle, "mais j'ai été surprise que si peu de jeunes, même afro-descendants, les connaissent".

Comme un peu tout le monde, la jeune femme s'est structurée en écoutant les musiques de ses parents. Même si la plupart des jeunes finissent par s'en éloigner, il en reste toujours quelque chose. Pour Elina Dolium, il en est resté beaucoup plus. Elle a voulu en savoir toujours plus et a continué par elle-même à écouter et rechercher toujours plus de sonorités et d'artistes à écouter et faire découvrir.

C'est tout naturellement qu'elle a tenté de partager ses trouvailles et sa passion avec les jeunes de son âge, mais sans grand succès. Elle s'est très vite aperçue du manque de culture musicale de ses camarades pour ce genre, que 'ces derniers soient afro-descendants ou pas.

Qu'à cela ne tienne, la jeune étudiante a créé le projet UNIKAPP, une application musico-culturelle, permettant au public de

sa génération, de découvrir la culture afro-américaine (particulièrement), à travers sa musique.

Au delà du travail minutieux de recherche et de classification, il y a bien entendu tout le volet développement technologique requis pour savoir proposer une application simple et conviviale à un public exigeant. Pour cette partie, Elina Dolium n'a pas hésité à faire appel à des compétences externes pour l'aider.

La date du lancement officiel de son application n'est pas encore annoncée, mais c'est pour très bientôt nous rassure-t-elle. Sans conteste, Elina Dolium n'a pas fini de faire parler d'elle.

Affaire à suivre donc ... ■

Pour en savoir plus : <https://www.linkedin.com/in/elina-dolium-4539731a4/#experience>





NI CONSULTANT



ND CONSULTANT GROUP

AUDIT CONSEIL FORMATION ACCOMPAGNEMENT ÉVÉNEMENTIEL

Les entités du groupe ND Consultant accompagnent les entreprises et les entrepreneurs dans la construction de leur stratégie de développement d'affaires.

Notre vocation est d'aider ces organisations à augmenter leur chiffre d'affaires durablement, tout en respectant les personnes, l'environnement et l'éthique. C'est ce que nous appelons, le Capitalisme Responsable

<https://www.nd-consultant-group.com>



contact@nd-consultant-group.com



K-World Magazine
Groupe ND Consultant

8 rue Allard, 94160 Saint Mandé
<https://www.kworldmagazine.online>
contact@kworldmagazine.online