



Repères | Glossaire des bio-industries africaines : Les concepts clés pour comprendre le dossier spécial.
Par La Rédaction - Page 12

Cas matières | Le coton au-delà de l'habillement : Usages fonctionnels pour les marchés africains.
Par La Rédaction - Page 41

Parole d'Expert -e | Comprendre la monnaie autrement : Avant tout, une infrastructure de confiance Par La Rédaction - Page 87

MAGAZINE

KWORLD



Bimestriel d'information pour les entrepreneurs et les investisseurs africains Mai - Juin 2026 n°20

Entretien

Deyemi Okanlawon

« Le cinéma africain construit désormais ses propres infrastructures. »

Page 14

Dossier spécial

Bio-industries africaines

Au-delà de l'alimentaire, des matières agricoles aux capacités industrielles du continent.

Pages 27 à 83



Communiquez
dans le magazine K-World

Contact : +229 01 91 40 02 02

commercial@kworldmagazine.online

Crédit photo @Yuriarcuspeopleimages - Freepik.com



Crédit photo @ Deyemi Okanlawon

En couverture

Deyemi Okanlawon parle du cinéma africain depuis l'intérieur du secteur. Son regard n'est pas seulement artistique. Dans cet entretien avec K-World Magazine, il explique ce qui permet aux films africains de circuler. ► Lire la suite page 14

Le magazine K-World est édité par ND Consultant Group :
Siège social : 8 rue Allard - 94160 Saint Mandé (France)
Filiale : N°277 rue 11.034, Gbégamey Cotonou (Bénin)
Téléphone : + 229 01 91 40 04 04 / +229 01 91 40 02 02
Email : contact@kworldmagazine.online

Directrice de la publication

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

Rédacteur principal

Nathalie Daouda
Email : contact@kworldmagazine.online

Communication et publicité

Régie publicitaire du Magazine K-World
Emails : contact@kworldmagazine.online et
assistantedg@nd-consultant-group.com



06 **Éditorial** : Du potentiel aux capacités.



08 **K-Sôro, La chronique socio-économique de PDady** : Bio-industries africaines, quand le champ devient une usine du futur



12 **Repères** : Glossaire K-World des bio-industries africaines : les concepts clés pour comprendre le dossier spécial.

Focus K-World Cinéma africain



14 **Entretien** : Deyemi Okanlawon - « Le cinéma africain construit désormais ses propres infrastructures. »



20 **Analyse** : Au-delà du box-office : pourquoi la circulation devient le vrai sujet.



24 **Analyse** : Distribution, plateformes, YouTube : les infrastructures qui font circuler les films africains.

Dossier spécial Bio-industries africaines



29 **Au-delà de l'alimentaire** : pourquoi regarder les matières agricoles autrement ?



32 **Analyse** : Qu'est-ce qui transforme une ressource en capacité industrielle ?



36 **Analyse** : Les conditions réelles d'émergence des bio-industries africaines.



41 **Cas matières** : Le coton au-delà de l'habillement : quels usages fonctionnels pour les marchés africains ?



46 **Cas matières** : Le cacao au-delà du chocolat : où se crée réellement la valeur ?



51 **Cas matières** : Le palmier à huile : une plante industrielle à flux multiples



57 **Cas matières** : Les feuilles d'ananas : quand un rebut agricole devient une ressource industrielle



62 **Consolidation** : Marchés africains et création de valeur. Quels débouchés pour les bio-industries africaines ?



66 **Consolidation** : Quels maillons peuvent devenir des projets? Identifier les opportunités investissables.



72 **Consolidation** : Les infrastructures invisibles des bio-industries. Recherche, normes, certification, compétences et qualité.



80 **Conclusion du dossier spécial** : Des ressources aux capacités de transformation.

Parole d'Expert-e

Analyses & Perspectives

- 85 Industries de santé africaines :** Quand les capacités industrielles deviennent un enjeu de souveraineté sanitaire.
- 87 Comprendre la monnaie autrement :** Pourquoi la monnaie est avant tout une infrastructure de confiance.
- 91 AfCFTA Digital Trade Protocol :** Les nouvelles règles du commerce numérique africain.
- 94 Lobito Corridor :** Quand les infrastructures redessinent les marchés africains.
- 97 Data centers, intelligence artificielle et énergie :** Les nouvelles infrastructures de l'économie numérique africaine.
- 100 Relation client :** Pourquoi l'expérience client devient un avantage concurrentiel durable.
- 104 Conclusion générale de K-World numéro 20 :** Construire les capacités de demain.

K-World Data Insights

Données & Structures

- 23 Data Insight Cinéma :** Comment un film africain atteint son public ? Les principaux maillons de circulation d'une œuvre audiovisuelle africaine.
- 31 Data Insight #01 :** Des bassins agricoles aux capacités industrielles. Cartographie des potentiels bio-industriels africains.
- 35 Data Insight #02 :** La plante entière. Quand une même ressource devient plusieurs flux industriels.
- 39 Data Insight #03 :** Les fractures de valeur. Quatre matières, quatre défis industriels.
- 65 Data Insight #04 :** Les marchés africains adressables. Relier les ressources aux besoins réels.
- 69 Data Insight #05 :** Les maillons investissables. Du pilote industriel aux capacités de transformation.
- 71 Data Insight #06 :** Les corridors de transformation. Relier les bassins de production aux marchés africains.
- 75 Data Insight #07 :** Les capacités critiques. Ce qui permet réellement à une bio-industrie d'émerger.

- 44 Mini-série :** Le karité au-delà du beurre.
- 49 Mini-série :** La banane plantain au-delà du fruit.
- 55 Mini-série :** Le neem au-delà des usages traditionnels.
- 60 Mini-série :** Le manioc au-delà de la racine.
- 76 Mini-série :** La canne à sucre : ce que le sucre laisse derrière lui.
- 78 Mini-série :** Le bambou : une ressource aux multiples usages industriels.

**18****Lecture K-World sur l'industrie du cinéma africain:**

Construire des structures économiques plus solides autour des œuvres qui existent déjà.

**53****Focus sur le palmiste :**

Un maillon stratégique encore sous-exploité.



Téléchargez
les précédentes éditions du
magazine K-World.

AREOLIS

Crédit photo : Oronce Houmkonou

VENEZ COMME VOUS ÊTES...
Travaillez, connectez et surtout,
créez autrement

COWORKING À COTONOU

Louez votre espace de travail
à l'heure, à la journée, à la semaine
ou au mois.

Ouvert du Lundi au Vendredi de 8h à 20h
et Samedi de 8h à 13h

Éditorial

Du potentiel aux capacités

Ce que les marchés africains exigent désormais.

par Nathalie DAOUDA



Nathalie Daouda - Fondatrice de K-World Magazine

Ressources agricoles et minières, vitalité démographique, créativité culturelle, expansion numérique... C'est très fréquemment à partir de ces thèmes que l'on parle d'Afrique. Ces éléments sont importants et pertinents, certes. Cependant, leur présence ne dit pas ce que les économies du continent peuvent effectivement produire, distribuer, financer ni maintenir dans la durée. La véritable jauge s'enclenche lorsque le potentiel productif devient une capacité palpable.

Ce vingtième numéro de K-World observe précisément la manière dont des ressources, des talents,

des infrastructures et des marchés s'organisent pour donner naissance à des produits, des services, des métiers et des modèles économiques capables de fonctionner durablement. Il s'intéresse, cette fois-ci, aux mécanismes qui rendent possible le développement de certains secteurs.

Le dossier spécial consacré aux **bio-industries africaines** constitue le cœur de cette réflexion. Une matière agricole acquiert une portée industrielle lorsqu'elle devient un flux collectable, transformable, régulier, conforme et relié à un usage économique identifiable. Nous avons ainsi fait le choix d'observer le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas comme des systèmes de matières, de coproduits, de procédés, de normes, de compétences et de débouchés. La plante entière nous permet d'élargir le regard avec discipline, tout en nous assurant que chaque piste identifiée demeure soumise à une exigence de faisabilité.

Cette discipline conduit à distinguer la ressource disponible de la ressource

réellement mobilisable, le produit transformé du produit vendable, le prototype de la capacité productive et l'idée intéressante du projet investissable. Elle invite également à lire les marchés africains à partir de leurs usages réels. La structuration de ces espaces économiques dépend de produits fiables, d'une qualité abordable, de circuits de distribution adaptés, d'acheteurs identifiables et de modèles économiques suffisamment patients pour construire la confiance.

Le Focus consacré au **cinéma africain** prolonge cette lecture. Les capacités de production se sont affirmées dans plusieurs écosystèmes, tandis que la circulation des œuvres demeure un enjeu central. Salles, télévisions, plateformes, YouTube, distributeurs et réseaux diasporiques forment l'infrastructure par laquelle un film rencontre son public et génère de la valeur. L'entretien avec **Deyemi Okanlawon** apporte à cette analyse le regard d'un praticien engagé dans la création, l'entrepreneuriat et la structuration du secteur.



Fruit du baobab - Crédit photo @ Yulia_Stock.adobe.com

Les autres analyses du numéro montrent que la circulation compte autant que la production. Le Lobito Corridor tire sa portée des activités économiques qu'il peut relier. Cela inclut, entre autres, la logistique, la transformation régionale, la maintenance, les services, l'agriculture et le commerce. Le Protocole sur le commerce numérique de la ZLECAf ouvre un cadre commun dont l'efficacité dépendra des paiements, de l'interopérabilité, de la confiance, de la protection des données et de la capacité des entreprises à accéder réellement aux marchés. L'article consacré à la monnaie rappelle, pour sa part, que les échanges reposent aussi sur une infrastructure de confiance, de règlement et de conversion dont le coût influence directement la fluidité du commerce africain.

Les data centers, l'intelligence artificielle et l'énergie rendent visible la matérialité de l'économie numérique. Électricité

fiable, refroidissement, connectivité, cybersécurité, compétences techniques, financement et gouvernance des données déterminent ce qui peut être développé localement. Les industries de santé révèlent une exigence comparable. Dans ce secteur, l'usine prend place dans un système plus large composé de laboratoires, de normes, de régulateurs, d'achats, de stockage, de distribution et de suivi de la qualité.

La relation client, quant à elle, referme cette chaîne par son point décisif : l'usage. Une capacité économique se consolide lorsque le produit ou le service atteint son destinataire, répond à un besoin, inspire confiance et peut être choisi de nouveau. La création de valeur dépend alors autant de l'exécution, de la distribution et de l'expérience vécue que de la production elle-même.

À travers ces secteurs, K-World numéro 20 pose une même question :

qu'est-ce qui transforme un potentiel en capacité ? La réponse se construit par l'articulation des savoirs, des systèmes, des règles et des flux ; par la qualité de l'exécution ; par la connexion entre besoins, compétences, infrastructures, financements et marchés.

L'approche éditoriale de ce numéro reste volontairement sobre. Elle part des faits, des acteurs et des mécanismes observables. Elle distingue les signaux prometteurs des trajectoires réellement organisables et cherche les marges de progression compatibles avec les capacités existantes. K-World 20 regarde ainsi les systèmes qui se structurent déjà, les maillons qui peuvent être renforcés et les conditions nécessaires pour que davantage de valeur soit créée, mise en circulation et durablement captée au sein des économies africaines.

Hotep ! ■

Tribune libre

Bio-industries africaines, quand le champ devient une usine du futur.

par Patrick DADY



Patrick DADY - Crédit photo @UVK Studio

L'Afrique exporte du cacao, puis importe du chocolat. Elle vend du coton brut, puis rachète des tee-shirts. Elle produit du karité, puis achète des cosmétiques « premium » fabriqués ailleurs avec sa propre matière première. Cette vieille histoire, on la connaît. Un peu trop d'ailleurs.

Pendant des décennies, le continent a été coincé dans un drôle de schéma : il produit la matière première et laisse les autres créer la valeur. Une sorte d'économie de la sève sans les fruits. Une géographie mondiale où l'Afrique reste le grenier des autres, rarement son propre laboratoire. Mais quelque chose change, lentement, silencieusement,

radicalement. Car derrière les discours sur la « transformation locale », une nouvelle frontière économique est en train d'émerger : celle des bio-industries africaines. Et cette fois, il ne s'agit plus seulement de transformer le manioc en farine ou la tomate en concentré. Il s'agit d'exploiter la biomasse agricole pour fabriquer des médicaments, des textiles techniques, des emballages biodégradables, des carburants verts, des molécules cosmétiques, des fertilisants biologiques, des matériaux de construction et même des composants industriels. Autrement dit, faire de l'agriculture non plus seulement une source d'alimentation, mais une plateforme industrielle totale.

Et si l'avenir industriel africain poussait déjà dans ses champs ?

Le 21^{ème} siècle est en train de réhabiliter une vérité que les économies extractives avaient presque oubliée : la matière vivante vaut plus que la matière morte. Le pétrole a structuré le 20^{ème} siècle. La biomasse pourrait structurer le 21^{ème}, parce que le monde cherche désormais

à décarboner son économie. Plastiques biosourcés, textiles écologiques, carburants alternatifs, chimie verte, cosmétique naturelle : partout, les industries recherchent des matières premières renouvelables. Et l'Afrique possède précisément ce que cette nouvelle économie exige : des terres agricoles, une biodiversité exceptionnelle, une jeunesse entrepreneuriale, un climat favorable à de nombreuses cultures, et surtout une immense quantité de matière organique encore sous-exploitée.

Le paradoxe africain est là : on regarde souvent nos résidus agricoles comme des déchets, alors qu'ils constituent parfois des mines industrielles. Les coques de cacao ? Des biomatériaux potentiels. Les tiges de bananier ? Des fibres textiles. Les résidus de canne à sucre ? Du bioéthanol ou de l'électricité. Le manioc ? Une source d'amidon industriel pour la pharmacie ou l'emballage biodégradable. Le moringa ? Une ressource nutraceutique mondiale.

Le futur n'est plus seulement dans le sous-sol. Il est dans le vivant. Prenons un



Champ de maïs - Crédit photo @Taras_Magnific.com

exemple brutalement simple. L'Afrique produit environ 70 % du cacao mondial. Pourtant, la majorité du chocolat consommé dans le monde est fabriquée en Europe. Ce n'est pas seulement une question industrielle. C'est une question de capture de valeur cognitive. Le vrai pouvoir économique ne réside plus dans la possession de la matière brute. Il réside dans la capacité à la transformer, à la standardiser, à la breveter, à la designer, à la marketer et à l'intégrer dans des chaînes technologiques complexes. Or les bio-industries exigent précisément cela : de la science appliquée.

Voilà pourquoi la prochaine révolution agricole africaine sera moins paysanne que technologique. Le continent devra produire des biochimistes, des ingénieurs en biomatériaux, des spécialistes de fermentation, des experts en génétique végétale, des techniciens industriels, des chercheurs en valorisation organique. Autrement dit, l'Afrique devra arrêter d'opposer agriculture et industrie. Les deux deviennent désormais une seule et même chose.

Attention cependant à une illusion dangereuse, car la transformation locale ne suffira plus. Beaucoup de pays africains célèbrent encore comme une

victoire le simple fait de conditionner sur place des produits semi-finis. Mais le vrai enjeu est désormais dans la maîtrise des technologies de conversion. Prenons le coton. Transformer du coton en tissu est une étape. Transformer la cellulose du coton en biomatériau médical ou en textile technique haute performance en est une autre. La différence économique est gigantesque. Le monde post-carbone sera dominé non par ceux qui cultivent, mais par ceux qui savent reprogrammer la matière biologique. C'est ici que se joue la bataille stratégique. L'Europe investit massivement dans la bioéconomie. Les États-Unis aussi. La Chine encore davantage. Parce que les bio-industries représentent une nouvelle souveraineté industrielle. Celui qui contrôle les semences, les enzymes, les procédés biologiques, les brevets végétaux, les biotechnologies agricoles, contrôle une partie du futur économique mondial.

L'Afrique doit comprendre qu'elle ne peut pas entrer dans cette compétition uniquement comme fournisseur de biomasse brute. Sinon, le vieux schéma colonial se reproduira sous une nouvelle forme écologique, entre exportation de matière vivante bon marché et importation de technologies vertes coûteuses.

Une « colonisation verte », en quelque sorte.

Ce qui fascine dans les bio-industries, c'est qu'elles abolissent les frontières traditionnelles. Le cacao n'est plus seulement un aliment. Le karité n'est plus seulement un beurre cosmétique. Le baobab n'est plus seulement un arbre symbolique. Tout devient potentiellement molécule, actif industriel, brevet, composant pharmaceutique, ingrédient cosmétique, biomatériau.

L'Afrique possède une biodiversité extraordinaire, mais elle la documente encore insuffisamment. Des milliers de plantes africaines restent sous-étudiées scientifiquement alors qu'elles pourraient devenir des ressources majeures dans la médecine, la nutrition, la cosmétique, la chimie verte. Pendant ce temps, des laboratoires étrangers avancent et souvent, ils déposent les brevets avant nous. On parle beaucoup de la captation des matières premières minières, mais beaucoup moins du pillage biologique. Pourtant, la biopiraterie existe déjà. Des savoirs traditionnels africains sont parfois exploités commercialement sans véritable retour économique pour les communautés locales. Des plantes médicinales utilisées depuis des siècles

deviennent des produits internationaux après reformulation et brevetage sous d'autres cieux. La bataille des bio-industries est donc aussi une bataille juridique et intellectuelle.

Qui possède le vivant ? Qui possède les savoirs ancestraux ? Qui bénéficie de la valeur créée à partir des ressources biologiques africaines ? Ces questions seront centrales dans les prochaines décennies. Malgré les retards structurels, une nouvelle génération africaine avance déjà. Au Nigeria, au Rwanda, au Bénin, en Côte d'Ivoire ou au Sénégal, des startups explorent les bioplastiques à base de déchets agricoles, les engrais organiques, les protéines alternatives, les matériaux biosourcés, les cosmétiques naturels premium, les bioénergies rurales. Le plus intéressant est peut-être ailleurs. Cette génération pense directement en chaîne de valeur mondiale. Elle ne veut plus seulement produire. Elle veut concevoir des marques, des procédés et des standards. C'est un changement psychologique majeur. Mais attention à une autre naïveté, la bio-industrie n'est pas automatiquement écologique. Une exploitation intensive mal régulée peut épuiser les sols, accélérer la déforestation, accaparer les terres et fragiliser les cultures vivrières.

L'Afrique devra éviter le piège d'une «écologie extractive», où le continent deviendrait simplement le réservoir végétal de la transition verte mondiale. Le développement des bio-industries devra donc être encadré par des politiques foncières solides, une protection de la biodiversité, des règles de partage de valeur et une stratégie alimentaire claire. Car nourrir les populations

reste prioritaire. La biomasse ne doit pas devenir un luxe industriel réservé à l'exportation pendant que les prix alimentaires flambent localement.

Le marché seul ne construira pas les bio-industries africaines, parce que ce secteur exige recherche, infrastructures, financement patient, normalisation, protection intellectuelle, politiques industrielles cohérentes. Or beaucoup d'économies africaines restent prisonnières d'une vision ultra-court-termiste. Les bio-industries nécessitent exactement l'inverse, une vision sur vingt ou trente ans. Il faudra pour cela des États capables d'investir dans les universités, de soutenir les laboratoires, de connecter agriculture et industrie, de financer les incubateurs biotech et surtout de protéger les champions locaux face à la concurrence mondiale.

Le mot « souveraineté » prendra ici un sens très concret. Le plus beau paradoxe des bio-industries africaines est peut-être dans le fait que l'avenir pourrait surgir de savoirs très anciens. Des plantes utilisées depuis des siècles dans les pharmacopées africaines intéressent désormais les industries nutraceutiques et pharmaceutiques. Des techniques artisanales de fermentation inspirent de nouvelles recherches alimentaires. Des fibres végétales longtemps considérées comme archaïques reviennent dans les matériaux durables. Le futur africain ne sera probablement ni totalement traditionnel ni totalement occidental. Il sera hybride. Et c'est peut-être là la véritable force du continent : sa capacité à articuler mémoire biologique et innovation technologique.

Du coup, comme le continent a parfois raté certaines phases de l'industrialisation classique, le danger existe si les investissements restent insuffisants, si les systèmes éducatifs stagnent, si les infrastructures énergétiques demeurent faibles, si les élites continuent de privilégier l'importation à la production, ou si la recherche scientifique reste marginalisée.

Mais il existe aussi une opportunité historique rare. Pour une fois, le continent arrive à un moment où les règles industrielles mondiales sont en train de changer. Et lorsque les règles changent, les hiérarchies peuvent bouger. La transition écologique mondiale redistribue les cartes. L'Afrique peut encore choisir sa place. Le vrai enjeu n'est donc plus simplement agricole. Il est civilisationnel. Le continent doit décider s'il veut rester une réserve de matières premières, ou devenir une puissance de transformation biologique. En clair passer de la plantation au laboratoire. Cette transition demandera de la science, du capital, de la vision, de la discipline industrielle, mais aussi une immense confiance collective. Car au fond, la bio-industrie raconte une idée profondément africaine : celle d'une économie fondée non sur l'épuisement du vivant, mais sur sa régénération intelligente.

Et peut-être que l'avenir industriel africain ne sentira ni le pétrole ni le charbon mais simplement la terre humide après la pluie, odeur si chère à la mémoire d'une certaine génération.

Il n'y a plus K dans notre World de savoirs, de résilience et de respect de la Nature. ■



Glossaire bio- industries africaines

Version magazine Juin 2026

AVERTISSEMENTS

Ce glossaire propose des définitions éditoriales simplifiées, établies pour faciliter la lecture du dossier spécial KW20. Elles ne se substituent pas aux définitions techniques, scientifiques, juridiques ou réglementaires applicables.

© K-World Magazine / ND Consultant Group — 2026. Tous droits réservés.

TERME	DÉFINITION COURTE
B2B	Vente de produits ou de services entre entreprises.
B2G	Vente de produits ou de services à des acheteurs publics ou institutionnels.
BIO-INDUSTRIE	Système qui transforme et met en marché une ressource biologique pour répondre à un usage économique.
BIOMASSE	Matière organique pouvant servir à produire de l'énergie, du compost, du biochar, des matériaux ou d'autres produits.
CAPACITÉ INDUSTRIELLE	Capacité à produire régulièrement un bien, un intrant, un matériau ou un service conforme à un marché.
CAPTATION DE VALEUR	Capacité à retenir une part significative de la valeur créée dans une chaîne économique.
CERTIFICATION	Reconnaissance formelle du respect d'exigences définies pour un produit, un procédé ou une organisation.
COPRODUIT	Produit secondaire généré en même temps qu'un produit principal et pouvant trouver un usage économique.
CORRIDOR DE TRANSFORMATION	Connexions entre bassins de matière, plateformes, unités, laboratoires, distributeurs et marchés d'usage.
COTON HYDROPHILE	Coton traité pour devenir absorbant et utilisé dans les soins, l'hygiène et certains produits médicaux.
DÉFIBRAGE	Opération permettant d'extraire les fibres d'une matière végétale, notamment des feuilles d'ananas.
DISPONIBILITÉ INDUSTRIELLE	Disponibilité réelle d'une matière après prise en compte des volumes, de la collecte, du stockage, du transport et des coûts.
EFFLUENT	Flux liquide issu d'un procédé agricole ou industriel, parfois valorisable après traitement.
FLUX INDUSTRIEL ORGANISÉ	Matière collectable, préparée, régulière et reliée à un débouché pour alimenter une activité productive.
FORMULATION	Travail de composition qui combine plusieurs ingrédients pour obtenir un produit répondant à un usage précis.
FRACTURE DE VALEUR	Écart entre une ressource disponible, un usage possible, une capacité industrielle, un marché et la valeur effectivement captée.
INFRASTRUCTURE INVISIBLE	Maillon peu visible mais essentiel : laboratoire, maintenance, certification, service qualité, logistique ou plateforme technique.
INVESTISSABILITÉ	Degré de lisibilité et de crédibilité d'un projet pour des financeurs ou des investisseurs.
LABORATOIRE DE TESTS	Structure qui analyse la composition, la sécurité, la stabilité ou la performance d'une matière ou d'un produit.
MAILLON INVESTISSABLE	Étape d'une chaîne de valeur pouvant devenir un projet économique crédible.
MARCHÉ ADRESSABLE	Besoin réel pouvant être servi par un produit ou un service conforme, accessible et économiquement viable.

TERME	DÉFINITION COURTE
MARCHÉ D'ANCRAGE	Premier marché permettant de tester un usage, stabiliser une offre et préparer une montée en charge.
MONTÉE EN CHARGE	Passage progressif d'un stade pilote à une production plus régulière et plus structurée.
MUCILAGE	Substance entourant certaines graines ou pulpes, notamment dans le cacao, pouvant être valorisée sous conditions.
NORME	Référence qui précise les exigences techniques, sanitaires, industrielles ou commerciales applicables.
OLÉOCHIMIE LÉGÈRE	Transformation d'huiles végétales en ingrédients ou produits pour la savonnerie, les détergents, la cosmétique ou l'entretien.
PALMISTE	Amande du fruit du palmier à huile, dont est extraite une huile distincte de l'huile de palme.
PLANTE ENTIÈRE	Lecture d'une plante à partir de l'ensemble de ses parties potentiellement valorisables.
PLATEFORME DE COLLECTE	Organisation qui rassemble, trie, stocke et prépare des matières provenant de plusieurs points de production.
PRÉTRAITEMENT	Opérations réalisées avant la transformation principale : tri, lavage, séchage, découpe, défibrage ou stabilisation.
PRODUIT D'USAGE	Produit conçu pour répondre à une fonction concrète : nettoyer, emballer, soigner, absorber, fertiliser ou protéger.
QUALITÉ ABORDABLE	Produit fiable et conforme, proposé à un prix compatible avec les usages réels et la viabilité économique.
R&D APPLIQUÉE	Travail d'essai et d'amélioration directement relié à une matière, un procédé, un usage ou un marché.
RÉSIDU AGRICOLE	Matière restant après la récolte, la transformation ou l'usage principal d'une production agricole.
RESSOURCE BIOLOGIQUE	Matière issue du vivant : plante, fibre, huile, graine, feuille, résidu, biomasse ou actif naturel.
STANDARDISATION	Organisation d'une matière ou d'un produit afin d'obtenir une qualité régulière et prévisible.
TRAÇABILITÉ	Capacité à suivre l'origine, le parcours et les transformations d'une matière ou d'un produit.
UNITÉ PILOTE	Petite unité utilisée pour tester un procédé, une qualité, un modèle économique ou un marché.
VOLUME BIOLOGIQUE	Volume physiquement présent avant prise en compte de la collecte, du tri, du stockage et du coût de mobilisation.
VOLUME RÉELLEMENT COLLECTABLE	Part du volume biologique qui peut être mobilisée dans des conditions compatibles avec un projet productif.



Téléchargez

la version complète du glossaire bio-industries africaines K-World 2026.

A photograph of a man with a beard and short hair, smiling broadly. He is wearing a light-colored, textured suit jacket over a dark shirt. He is sitting on a wooden bench with vertical slats. He is holding a pair of sunglasses with gold frames and dark lenses. He has a gold chain around his neck, a black beaded bracelet on his right wrist, and a watch on his left wrist. The background is a wooden wall with vertical slats.

**« Une industrie naît lorsqu'on met
une structure derrière le talent et la
créativité »**

Deyemi Okanlawon

Original English version available online.



Entretien avec

Deyemi Okanlawon

Construire les routes du cinéma africain

Une conversation K-World sur la distribution, les données, le capital humain et l'économie du cinéma africain.

Deyemi Okanlawon parle du cinéma africain depuis l'intérieur du secteur. Son regard n'est pas seulement artistique. Il est aussi pratique et commercial. Dans cet entretien avec K-World Magazine, il explique ce qui permet aux films africains de circuler, pourquoi la distribution reste un goulet d'étranglement majeur, en quoi YouTube et les plateformes de streaming fonctionnent différemment, et pourquoi les données et les compétences humaines comptent pour l'avenir du secteur.

Cet entretien a été édité pour en faciliter la lecture et en réduire la longueur. Les réponses restent proches de la conversation originale.

par la Rédaction

Qu'est-ce qui permet à un film de circuler réellement au-delà du seul moment où il est produit ?

Je pense que plusieurs éléments comptent. L'un des plus simples est la qualité de production. Je dis simple parce que c'est quelque chose que l'argent peut résoudre. Avec les bons moyens, vous pouvez réunir les bonnes personnes sur un projet et améliorer la qualité.

Mais avant la qualité, il faut réellement comprendre l'histoire et voir dans quelle mesure elle peut toucher un public au-delà de votre audience immédiate. Si vous tournez un film au Nigeria, la question est de savoir si cette histoire peut parler non seulement au public nigérian, mais aussi

au reste du monde.

C'est là qu'interviennent les thèmes universels : l'amour, l'ambition, la trahison et toutes ces choses que chaque être humain peut comprendre. Les gens s'y reconnaissent parce qu'ils les ont eux-mêmes vécues.

Un élément essentiel manque encore particulièrement aux films africains, et notamment aux films nigériens : la distribution et l'accès aux marchés. Pour la majorité d'entre eux, cet accès est presque inexistant.

L'arrivée des plateformes de streaming nous a donné un peu plus de marge de manœuvre, mais ces possibilités restent trop peu nombreuses. Je pense aussi que les bonnes équipes créatives n'ont pas toujours été mobilisées pour ces plateformes. Nous avons parfois encore le sentiment de raconter des histoires uniquement pour le public nigérian, alors qu'il fallait commencer à penser des histoires capables de parler au monde.

La distribution est très étroitement liée au marketing. Lorsque vous voyez un panneau publicitaire pour un produit, c'est le marketing de ce produit. Lorsque ce produit est disponible dans les rayons d'un supermarché, ou dans le plus grand nombre possible de petits commerces, c'est la distribution. Une fois la distribution en place, le marketing devient plus efficace. Avec les bons partenaires de distribution, le marketing est souvent intégré à leur travail.

Pour qu'un film circule au-delà de son marché immédiat, je dirais qu'il faut une histoire universelle, une production de qualité, un accès à la distribution et un marketing solide. Tous ces éléments sont liés.

Où se situe aujourd'hui le principal goulet d'étranglement?

Le capital humain.

Au bout du compte, vous avez affaire à

des personnes sur toute la chaîne. Il faut la bonne personne pour comprendre la distribution. Il faut la bonne personne pour le marketing. Il faut le bon acteur, le bon réalisateur, le bon scénariste et le bon producteur.

Le développement des compétences humaines est au cœur des problèmes que nous rencontrons dans notre écosystème cinématographique.

Même avec d'excellents acteurs, vous ne produirez pas des histoires capables de voyager sans d'excellents scénaristes. Vous pouvez avoir un excellent réalisateur, mais si personne ne réfléchit à la manière de distribuer le film dans le monde, le problème demeure.

À la base de tout cela, la question est donc de savoir de quel capital humain nous disposons. Il ne s'agit pas seulement du marketing ou de l'écriture. Il s'agit des personnes présentes sur toute la chaîne.

Un programme de formation qui relie des professionnels aux écosystèmes internationaux de distribution, les forme et leur donne accès à ces réseaux résout déjà une partie du problème. Un programme de développement des compétences destiné aux acteurs, scénaristes, réalisateurs et producteurs renforce la capacité de l'ensemble de l'écosystème.

Je ne crois pas qu'une formation puisse être séparée de l'état d'esprit. Ce à quoi nous sommes exposés détermine en grande partie ce que nous produisons. Si vous m'exposez à la manière dont Hollywood pense la distribution, vous modifiez ma façon de la concevoir et vous me donnez les compétences concrètes

nécessaires pour la mettre en œuvre.

Comment les producteurs doivent-ils aborder YouTube et les autres plateformes de streaming ?

YouTube est également une plateforme de streaming, mais elle possède des caractéristiques différentes. Son fonctionnement n'est pas le même que celui de nombreuses autres plateformes.

YouTube repose sur un modèle freemium. Vous mettez un contenu en ligne, le public peut le regarder gratuitement et des publicités lui sont diffusées pendant le visionnage. Les autres plateformes de streaming fonctionnent davantage par abonnement, achat de licences ou commande de contenus. Leur manière de générer des revenus est différente.

Ces modèles économiques comportent donc des contraintes différentes.

YouTube fonctionne généralement avec des projets à plus petit budget, parce que vous cherchez à monétiser l'audience et le nombre de vues. En tant qu'entrepreneur, y compris dans les métiers créatifs, vous cherchez à produire le film pour moins que ce qu'il peut vous rapporter. Vous produisez un film, vous le monétisez, vous dégagéz un bénéfice,



Crédit photo @DC Studio

puis vous retournez en tourner un ou deux autres.

Avec les autres plateformes de streaming, le cinéaste peut parfois consacrer davantage de moyens à la production, parce que le modèle de revenus est différent. Lorsqu'une plateforme commande un projet ou en acquiert la licence, la structure n'est pas la même que lorsqu'il faut générer des millions de vues sur YouTube.

Vous ne pouvez pas produire un film avec un budget de plateforme premium ou de cinéma et espérer récupérer votre investissement grâce à YouTube. Peut-être que quelqu'un y parviendra un jour, mais ce sera une exception, pas la règle. On ne construit pas des principes économiques sur des exceptions.

Aujourd'hui, de nombreux producteurs essaient de raconter des histoires avec

des microbudgets afin de pouvoir les monétiser plus facilement sur YouTube, même lorsque les projets restent de bonne qualité et bien produits. Si vous souhaitez produire des projets de plus grande envergure, vous devez réfléchir aux plateformes capables de soutenir cette échelle et de faire circuler le film dans le reste du monde.

Que doivent comprendre les producteurs africains à propos de la valeur dans la durée?

Tout revient encore à la distribution.

La plupart des cinéastes savent faire des films. Ils ne savent pas comment les vendre. C'est un peu la même chose pour de nombreux acteurs : ils savent jouer, mais ne savent pas toujours comment obtenir des rôles.

Les créateurs doivent intégrer la dimension économique de leur activité.

Certaines personnes sont à l'aise dans la partie créative parce qu'elles réussissent dans leur zone de confort. Mais vous ne pouvez pas produire durablement de bons films sans bien comprendre la distribution.

Si vous voulez qu'un film continue à créer de la valeur après sa première sortie, vous devez savoir comment le vendre, où il peut aller, quels droits sont concernés et comment il peut continuer à circuler.

Le travail créatif compte, mais la dimension économique de ce travail compte également.

Quelle importance les données d'audience ont-elles pour l'avenir du cinéma africain?

Les données sont très importantes, et c'est l'une des choses qui nous manquent réellement.

Le marketing ne commence pas après la fin du film. Vous réfléchissez déjà aux publics susceptibles de l'accueillir, à ce qu'ils souhaitent voir, à ce qu'ils sont prêts à payer et à la manière d'atteindre les personnes déjà disposées à regarder votre film.

De nombreux acteurs qui deviennent producteurs s'appuient sur leurs communautés et sur les personnes qui les suivent. Ils transforment cette audience en nombre de vues.

Avec mon expérience dans la vente et le marketing, si je disposais d'une base de données de dix millions d'Africains prêts à regarder mes films dès leur sortie, la conversation deviendrait simple. Je pourrais les contacter immédiatement,

mener des enquêtes, recueillir leurs réactions et savoir ce qu'ils souhaitent regarder.

Cela ne signifie pas qu'il faut écouter exactement ce que les gens disent et simplement le reproduire. Vous recueillez l'information, vous l'analysez et vous l'utilisez de la meilleure manière possible.

Avec les bonnes données, vous pouvez réussir. Mais il faut aussi la bonne personne pour les interpréter, la bonne personne pour écrire une histoire à partir de ce qu'elles révèlent, et le bon distributeur pour les comprendre et les transformer en stratégie réelle.

Je placerais donc les données en premier, puis le développement des compétences humaines. Une fois ces deux éléments renforcés, le reste peut suivre.

Comment envisagez-vous le cinéma africain en tant qu'industrie ?

Une industrie, c'est ce qui se forme lorsqu'on met une structure derrière l'art. Elle naît lorsqu'on met une structure derrière le talent et la créativité.

Au Nigeria, je ne pense pas que nous ayons encore pleinement une industrie. Nous avons des initiatives. Les gens font des choses, mais ils les font souvent de manière individuelle.

La lecture K-World

Le point principal de Deyemi Okanlawon est clair. Le cinéma africain dispose déjà d'une énergie créative, de talents visibles et de publics qui répondent lorsque les films leur parviennent dans de bonnes conditions. L'étape suivante consiste à construire des structures économiques plus solides autour des œuvres qui existent déjà.

Cela suppose d'améliorer la distribution, le marketing, la mesure des audiences, la vente et l'exploitation des films dans la durée. Il faut également développer les compétences de ceux qui comprennent chaque partie de la chaîne, de l'écriture et de la production aux données, aux droits, à la distribution et à la stratégie d'audience.

Pour K-World, c'est à ce stade que le cinéma commence à prendre la forme d'une industrie. La production compte, mais la valeur dans la durée dépend de la capacité à relier les histoires aux publics, aux revenus, aux droits, aux données et aux exploitations successives.

Trois capacités à suivre

Données : Les données sur les publics aident les producteurs à comprendre qui regarde, où se situe la demande, ce que les personnes sont prêtes à payer et comment préparer le marketing du film avant sa sortie. ▶▶

C'est comme un trajet de cent kilomètres. Vous et moi pouvons choisir la route que nous voulons. Une personne cherche un passage dans la forêt. Une autre traverse les montagnes. Une troisième essaie un autre itinéraire. Tout le monde peut finir par arriver au même endroit, mais chacun doit trouver son chemin seul.

Celui qui gagne est celui qui s'assoit et construit une route. Une fois la route construite, tout le monde peut l'emprunter et aller dans la même direction. Le trajet devient plus prévisible.

C'est cela, une industrie : disposer d'une structure, de routes et de règles dans l'ensemble de l'écosystème.

Que devraient comprendre les investisseurs et les décideurs à propos du cinéma africain?

Je pense qu'ils ne voient pas encore pleinement l'opportunité.

Il existe un avantage pour le premier entrant, mais cet avantage s'accompagne aussi de risques. Nous avons vu de grandes plateformes de streaming arriver, se heurter à un mur, repartir, revenir et modifier leur manière d'opérer. Mais l'enjeu n'est pas seulement d'apprendre. Il faut construire.

Vous ne pouvez pas simplement entrer sur un marché et chercher à en retirer de la valeur. Vous devez prendre le temps de le développer.

L'argent ne résout pas tous les problèmes. C'est pour cela que le financement arrive souvent en dernier dans mon classement. Il compte, mais il ne suffit pas.

Depuis au moins cent ans, on raconte des histoires dans les grandes industries cinématographiques du monde. L'Occident a produit de très belles histoires et des séries remarquables, mais certaines commencent désormais à se répéter. L'Afrique offre la possibilité de raconter un autre type d'histoire et de montrer une autre vision.

Le cinéma ne se résume pas au fait que des gens regardent un film et paient pour le voir. C'est aussi une transmission culturelle. Le contenu audiovisuel est l'un des moyens les plus puissants de produire un changement social et culturel.

Les investisseurs devraient regarder l'écosystème créatif et comprendre que le cinéma peut faire connaître l'art africain, la mode africaine, les lieux africains et les Africains eux-mêmes. Il peut raconter nos histoires et promouvoir le continent.

Si je disposais de 100 millions de dollars, je serais présent dans la mode, l'art, les événements africains et le cinéma. Je veillerais à relier tous ces domaines au cinéma, à les présenter au monde et à construire une industrie autour de cet ensemble.

C'est là que je vois l'opportunité. ■

Compétences humaines : Le secteur a besoin de professionnels capables de comprendre chaque partie de la chaîne : scénaristes, acteurs, réalisateurs, producteurs, distributeurs, spécialistes du marketing, analystes de données et gestionnaires de droits.

Distribution : La distribution rend le film accessible. Elle relie l'œuvre aux salles, aux plateformes, à la télévision, à YouTube, aux catalogues, aux marchés et aux publics. Sans distribution, un film peut exister sans atteindre pleinement son marché.

Ce que les investisseurs doivent comprendre

Le cinéma africain ne doit pas être lu uniquement comme une occasion liée à un projet isolé.

Un film peut générer de la valeur par la billetterie, les licences, les plateformes, la publicité, les catalogues et les exploitations successives. Il peut également soutenir d'autres marchés créatifs. La mode, l'art, la musique, les événements, les lieux, les marques et le tourisme peuvent gagner en visibilité grâce au récit audiovisuel.

L'opportunité la plus forte se situe dans l'écosystème. Les investisseurs qui comprennent les liens entre le cinéma, la distribution, les données, les talents, le marketing et les industries créatives adjacentes verront davantage qu'un budget de production. Ils verront une occasion de construire un marché. ■

Analyse

Au-delà du box-office. Pourquoi la circulation devient le vrai sujet.

Le cinéma africain reste confronté à un problème réel de financement de productions de qualité. Des films sont pourtant produits, des talents existent, des publics répondent et certaines œuvres circulent déjà largement. Le sujet stratégique est maintenant de construire les infrastructures qui permettent à cette production africaine de circuler, d'atteindre ses publics, de générer des revenus, de produire des données et de soutenir des marchés plus durables.

par la Rédaction

Le box-office donne une mesure utile.

Le box-office reste l'un des rares indicateurs lisibles de l'économie du cinéma. Il indique combien de spectateurs ont payé pour voir un film en salle, quelles œuvres attirent le public et quels marchés disposent d'une activité d'exploitation mesurable.

Le Nigeria offre un exemple utile. Selon les chiffres de la Cinema Exhibitors Association of Nigeria repris par la presse spécialisée, les cinémas nigériens ont généré environ 11,5 milliards de nairas de ventes de tickets en 2024, contre 7,2 milliards en 2023. La fréquentation

annoncée atteint 2,66 millions d'entrées. Le film *Everybody Loves Jenifa*, porté par Funke Akindele, aurait généré environ 1,124 milliard¹ de nairas au box-office nigérian en 2024.

Ces chiffres montrent une réalité importante : un public paie pour des films locaux lorsque l'offre, la sortie, la promotion et l'accès sont réunis. Le box-office donne donc une preuve de marché. Il permet d'observer des succès, de mesurer une dynamique et de donner de la visibilité économique à certains films.

Un indicateur partiel

Le box-office mesure la salle. Or la salle

ne porte pas toute la circulation des œuvres africaines.

Une partie importante des films circule par la télévision, les plateformes, YouTube, les festivals, les projections événementielles, les réseaux diasporiques et les circuits numériques. Ces canaux produisent parfois de fortes audiences, mais leurs données sont plus difficiles à consolider. Les revenus sont souvent confidentiels. Les contrats restent peu visibles. Les audiences télévisées, numériques ou diasporiques ne sont pas toujours comparables aux entrées en salle.

Cette fragmentation complique l'analyse économique du secteur. Un film peut être peu visible au box-office et circuler fortement ailleurs. Un autre peut réussir en salle sans construire une longue



Crédit photo @Serbii_Bobyk_Magnific.com

exploitation. Un autre encore peut devenir populaire en ligne sans générer des revenus suffisants pour financer la production suivante.

Le sujet devient alors plus précis : suivre le chemin réel d'un film vers ses publics.

Une industrie déjà significative

Le rapport UNESCO sur les industries cinématographiques et audiovisuelles africaines donne un ordre de grandeur. Le secteur représenterait environ 5 millions d'emplois et 5 milliards de dollars de contribution au PIB sur le continent, avec un potentiel de progression

beaucoup plus élevé si les conditions de structuration s'améliorent. Le même cadrage rappelle aussi le poids du Nigeria, souvent présenté comme l'un des plus grands producteurs mondiaux en volume, avec environ 2 500 films par an.

Ces données ne suffisent pas à décrire chaque marché africain. Elles montrent toutefois que le cinéma et l'audiovisuel constituent déjà une activité économique significative. La question porte donc sur la manière dont cette activité se transforme en marchés mieux organisés, en revenus plus lisibles, en catalogues exploitables et en capacités professionnelles durables.

YouTube révèle une autre circulation

Le basculement de certains producteurs nigériens vers YouTube illustre cette évolution. En 2025, The Guardian décrivait le recours croissant de cinéastes nigériens à YouTube dans un contexte de repli de certains acteurs du streaming. Le film *Love in Every Word*, réalisé par Omoni Oboli, y était cité comme exemple d'un contenu ayant dépassé 5 millions de vues en quelques jours.

YouTube apporte une capacité de diffusion directe, une mesure d'audience, une visibilité auprès des diasporas et un modèle de monétisation accessible. Il permet aussi à certains créateurs de tester rapidement les réactions du public.

Ce canal demande toutefois une lecture lucide. Les vues ne sont pas des recettes

garanties. La mise en ligne ne remplace pas une stratégie de distribution. La visibilité numérique ne règle pas seule les questions de qualité, de droits, de piraterie, de marketing ou de financement.

Les plateformes restent un canal à structurer

Les plateformes de streaming ont renforcé la visibilité de certaines productions africaines. Elles ont ouvert des fenêtres de diffusion, soutenu quelques productions originales et rendu certains catalogues plus accessibles. Leur trajectoire récente appelle cependant à la prudence.

En 2024, TechCrunch rapportait que Prime Video réduisait son soutien aux productions originales en Afrique et au Moyen-Orient pour réorienter ses priorités. Ce signal rappelle que la présence d'une plateforme internationale ne suffit pas à stabiliser un écosystème. Les marchés africains ont besoin de plusieurs circuits de circulation : salles, télévision, plateformes locales ou régionales, YouTube, distribution diasporique, festivals, catalogues et ventes de droits.

La solidité du secteur dépend de la capacité à combiner ces canaux, à organiser les contrats, à suivre les données, à adapter les langues, à promouvoir les œuvres et à prolonger leur durée d'exploitation.

La circulation construit la valeur

Un film devient un actif économique lorsqu'il peut être distribué, promu, compris, regardé, monétisé, mesuré et réexploité. Cette circulation mobilise des métiers précis : distributeurs, exploitants, agrégateurs, responsables de catalogues, spécialistes des droits, équipes marketing, sous-titres, analystes d'audience et partenaires financiers de la sortie.

La question centrale du cinéma africain devient donc opérationnelle : par quels canaux un film atteint-il ses publics, avec quels revenus, quelles données et quelles possibilités de réexploitation ?

Le box-office reste une donnée importante. Il donne une mesure visible de la salle. L'économie réelle du cinéma africain demande désormais une lecture plus complète de la circulation : droits, distribution, plateformes, télévision, YouTube, publics, revenus, données et catalogues.








C'est dans cette organisation des circulations que la production africaine pourra gagner en visibilité, en revenus et en continuité industrielle. ■

Infrastructure de circulation | Comment un film africain atteint son public.

Quels maillons permettent à un film africain de passer de la production à l'audience, puis de l'audience à la valeur économique ?

1	 Film produit	<ul style="list-style-type: none"> • Œuvre finalisée • Qualité technique • Livrables 	5	 Public	<ul style="list-style-type: none"> • Local • Régional • Diaspora • Numérique
2	 Droits	<ul style="list-style-type: none"> • Territoires • Contrats • Fenêtres 	6	 Revenus	<ul style="list-style-type: none"> • Billetterie • Licences • Publicité • Abonnements
3	 Distributeur / agrégateur	<ul style="list-style-type: none"> • Accès au marché • Mise en circulation • Partenaires 	7	 Données	<ul style="list-style-type: none"> • Entrées • Vues • Engagement • Territoires
4	 Canal de diffusion	<ul style="list-style-type: none"> • Salles • TV • Plateformes • YouTube 	8	 Réexploitation	<ul style="list-style-type: none"> • Catalogues • Nouvelles langues • Nouvelles fenêtres • Longue traîne

Ce qui rend la circulation possible

							
Marketing	Sous-titrage	Droits	Catalogues	Billetterie	Données	Contrats	Financement de sortie

À ne pas confondre

Le box-office mesure une partie de la circulation. L'économie réelle d'un film inclut aussi les droits, les canaux de diffusion, les publics, les revenus, les données et la capacité de réexploitation.

 **Un film crée davantage de valeur lorsqu'il peut être distribué, promu, monétisé, mesuré et réexploité.**

Analyse

Distribution, plateformes, YouTube

Les infrastructures qui font circuler les films africains.

Un film africain crée de la valeur lorsqu'il atteint ses publics. Cette circulation repose sur des infrastructures visibles et invisibles : distributeurs, salles, télévisions, plateformes, YouTube, agrégateurs, droits, catalogues, marketing, données d'audience, sous-titrage et financement de sortie. Ces maillons déterminent la capacité d'une œuvre à être vue, monétisée, mesurée et réexploitée.

par la Rédaction

La distribution organise l'accès au marché.

La distribution transforme un film disponible en offre organisée. Elle prépare la sortie, négocie les canaux, coordonne la promotion, suit les recettes et prolonge parfois l'exploitation vers d'autres marchés.

FilmOne Entertainment, au Nigeria, illustre ce rôle. L'entreprise se positionne sur la distribution et la production de contenus filmés depuis le Nigeria et l'Afrique de l'Ouest vers d'autres

marchés. Son modèle montre le rôle stratégique d'un distributeur dans un écosystème audiovisuel : organiser la rencontre entre films, exploitants, publics, partenaires et territoires.

Dans une industrie où de nombreuses œuvres existent sans trajectoire de sortie claire, la distribution devient une capacité économique. Elle relie la production au marché.

Les salles donnent une première visibilité.

Les salles restent une infrastructure

structurante. Elles donnent au film une exposition publique, une valeur commerciale immédiate et une mesure lisible : tickets vendus, recettes, durée d'exploitation, performance par territoire.

CanalOlympia offre un exemple concret en Afrique francophone et centrale. Les documents commerciaux de Canal+ Advertising présentaient le réseau comme présent dans 12 pays avec 18 salles. Ce type d'infrastructure ne règle pas toute la question de la circulation, mais il donne aux œuvres un lieu physique d'exposition, d'événement et de rencontre avec le public.

La salle peut aussi renforcer la valeur d'un film avant d'autres fenêtres : télévision, plateformes, YouTube, projections diasporiques ou catalogues. Une sortie bien organisée crée un signal



Crédit photo @ Magnific.com (Image générée par IA)

de marché. Elle donne au film une existence publique.

La télévision reste une infrastructure majeure.

La télévision demeure un canal essentiel de circulation audiovisuelle. Elle installe des rendez-vous, touche des publics

familiaux, donne une seconde vie aux œuvres et permet une diffusion régulière de films, séries et programmes africains.

Africa Magic illustre cette fonction. Le bouquet, diffusé via DStv, propose plusieurs chaînes dédiées aux contenus africains, avec films, séries, productions originales et programmes en langues africaines. Cette présence régulière montre que la circulation ne repose pas seulement sur la première sortie d'un film. Elle dépend aussi de fenêtres capables de maintenir les œuvres dans l'usage quotidien des publics.

Pour les producteurs, la télévision peut devenir un débouché, un relais de notoriété et un espace de réexploitation. Pour les marchés, elle contribue à installer des habitudes de consommation de contenus africains.

Les plateformes ouvrent des fenêtres exigeantes.

Les plateformes de streaming ont élargi l'accès à certains contenus africains. Elles ont permis à des films et séries de circuler au-delà de leur marché d'origine, de rejoindre des publics diasporiques et d'entrer dans des catalogues plus larges.

Cette fenêtre reste exigeante. Une plateforme demande des droits clairs, des livrables techniques, des sous-titres, une qualité image et son, des métadonnées, un positionnement éditorial et une capacité à faire émerger l'œuvre dans un catalogue dense.

La présence sur une plateforme ne garantit pas la visibilité. Elle donne une possibilité d'accès. La valeur dépend ensuite de la promotion, de l'algorithme, du public ciblé, du modèle de revenu, de la durée d'exploitation et de la capacité à négocier de nouvelles fenêtres.

YouTube accélère la relation directe avec le public.

YouTube occupe désormais une place particulière dans plusieurs écosystèmes audiovisuels africains. Le canal permet une diffusion directe, une mesure visible de l'audience et une connexion rapide avec des publics dispersés, y compris dans les diasporas.

Pour certains producteurs, YouTube sert d'espace de test, de visibilité et de monétisation. Il permet de publier rapidement, d'observer les réactions,

de construire une communauté et de suivre des indicateurs simples : vues, commentaires, durée de visionnage, abonnés, géographie de l'audience lorsque disponible.

Cette infrastructure demande une vraie discipline professionnelle. Les vues ne garantissent pas des revenus suffisants. La mise en ligne ne protège pas automatiquement les droits. Le canal fonctionne mieux lorsqu'il s'inscrit dans une stratégie éditoriale, avec régularité, marketing, gestion de communauté, qualité technique et lecture des données.

Droits, catalogues et ventes prolongent la vie du film.

La circulation dépend aussi de la maîtrise des droits et des catalogues. Un film peut être exploité en salle, vendu à une chaîne, proposé à une plateforme, diffusé sur YouTube, présenté dans un festival, projeté auprès d'une diaspora, puis réintégré dans un catalogue.

Gravel Road Distribution Group, basé au Cap, illustre ce type de métier. L'entreprise se présente comme un acteur de vente et distribution de contenus filmés sur tous les canaux et territoires. Ce positionnement rend visible un maillon souvent sous-observé : l'organisation professionnelle des droits, des ventes, des marchés et des fenêtres d'exploitation.

Les catalogues deviennent des actifs lorsqu'ils permettent de regrouper, revendre, sous-titrer, reprogrammer et réexploiter des œuvres dans le temps. Un film cesse alors d'être uniquement un événement de sortie. Il devient un contenu exploitable sur plusieurs cycles.

Construire les infrastructures de circulation.

Les films africains circulent déjà. La question industrielle consiste à mieux organiser cette circulation, à la mesurer, à la monétiser et à la prolonger.

Cette organisation mobilise des métiers précis : distributeurs, exploitants, agrégateurs, responsables acquisitions, gestionnaires de droits, responsables catalogues, équipes marketing, sous-titres, analystes d'audience, plateformes, chaînes TV et partenaires financiers de la sortie.

La valeur du cinéma africain se construit dans cette capacité à relier œuvres, publics, revenus et données. Une production gagne en force lorsque les canaux qui la portent deviennent plus lisibles, plus professionnels et mieux connectés aux usages réels des publics. ■

Bio-industries africaines

Au-delà de l'alimentaire, des
matières agricoles aux capacités
industrielles du continent.



Une matière agricole acquiert une portée industrielle lorsqu'elle devient un flux collectable, transformable, régulier, conforme et relié à un usage économique identifiable.

Introduction du dossier spécial

Pourquoi regarder les matières agricoles au-delà de leur usage principal ?

Des matières agricoles aux capacités industrielles.

Ce dossier observe certaines matières agricoles africaines au-delà de leur usage principal. Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas deviennent ici des points de départ pour organiser des flux, développer des produits d'usage et construire des capacités industrielles au service des marchés africains. Les usages alimentaires conservent leur importance. La diversification productive élargit les possibilités offertes par chaque matière.

par la Rédaction

Le coton est une fibre, le cacao une fève, le palmier à huile une source d'huile et l'ananas un fruit. Ces usages dominants ont structuré des filières, des revenus, des savoir-faire et des marchés. Ils ne résument pas tout ce que ces matières peuvent permettre d'organiser.

Une plante peut fournir plusieurs flux. Selon les cas, il peut s'agir d'une fibre, d'une huile, d'une graine, d'une coque, d'une pulpe, d'une feuille, d'un effluent, d'un coproduit ou d'une biomasse. Chacun possède des caractéristiques, des contraintes de transformation et des débouchés différents.

K-World a choisi d'examiner ces possibilités avec méthode. L'objectif n'est pas de dresser un catalogue d'usages possibles. Il consiste à identifier les flux qui peuvent devenir des produits, des

services ou des capacités productives reliés à des besoins réels.

Une ressource devient une capacité.

La présence d'une matière agricole ne crée pas, à elle seule, une activité industrielle. La matière doit pouvoir être collectée, triée, stabilisée, stockée et transformée dans des conditions régulières. Le produit obtenu doit ensuite être testé, conforme, distribué et vendu.

Cette transition mobilise des équipements, des compétences techniques, de la maintenance, de l'énergie, des laboratoires, des normes, du capital et des acheteurs. Elle exige aussi

une organisation capable de tenir les volumes, les délais et la qualité annoncée.

C'est précisément cette transition que le dossier examine. Les analyses agricoles s'arrêtent encore souvent à la production, à l'exportation ou à la première transformation. Ces données restent indispensables. Elles doivent être complétées par une lecture des procédés, des usages, des marchés, de la distribution et des conditions de financement.

Dans ce dossier, une bio-industrie commence lorsqu'une ressource biologique devient un flux organisé, transformable, conforme, finançable et connecté à un marché identifiable.

Lire la plante entière.

Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas suivent quatre trajectoires différentes. Le coton est une matière structurée à diversifier vers des usages fonctionnels, professionnels, médicaux ou circulaires. Le cacao est une matière de rente dont la valeur se déplace vers la formulation, les ingrédients, les soins, les coproduits et les produits d'usage. Le palmier à huile génère plusieurs flux qui doivent être organisés en sous-filières fiables. L'ananas permet d'observer comment une feuille considérée comme un rebut peut devenir une matière industrielle collectable et transformable.

La lecture par plante entière élargit l'analyse sans attribuer automatiquement

une valeur économique à chaque partie de la plante. Une piste devient crédible lorsqu'elle repose sur des volumes mobilisables, un procédé maîtrisable, une qualité définie, un coût soutenable et un débouché identifiable.

La valeur se construit donc dans l'organisation des flux. Elle dépend de la manière dont la matière est préparée, transformée, mise en conformité et reliée à son usage final.

Partir des marchés africains.

Les marchés africains constituent le point d'ancrage du dossier. Les besoins observés concernent notamment la santé, l'hygiène, l'hôtellerie, les produits d'entretien, la cosmétique, l'emballage, les matériaux, les intrants agricoles, l'énergie locale, les textiles professionnels et les services industriels.

Chaque marché a ses exigences. Un hôpital attend un produit conforme et traçable. Un hôtel recherche une qualité régulière et une livraison fiable. Une agro-industrie a besoin d'un intrant stable. Une entreprise de nettoyage attend un produit efficace, disponible et proposé à un prix compatible avec son activité.

Les acheteurs professionnels et institutionnels peuvent jouer un rôle important dans la structuration des premiers volumes. Ils permettent de tester la qualité, la régularité, les délais et la capacité de livraison avant une

diffusion plus large. La construction du marché repose alors sur l'usage, le prix, la distribution, la confiance et la satisfaction durable du client.

Une production locale prend pleinement sa place lorsqu'elle sert un besoin réel et tient sa promesse dans la durée.

Construire les conditions d'émergence.

Les bio-industries se développent par étapes. Une trajectoire peut commencer par une plateforme de collecte, une unité pilote, un laboratoire, un service de formulation ou un premier contrat avec un marché d'ancrage. La montée en charge vient ensuite, lorsque la matière, le procédé, la qualité et le débouché ont été éprouvés.

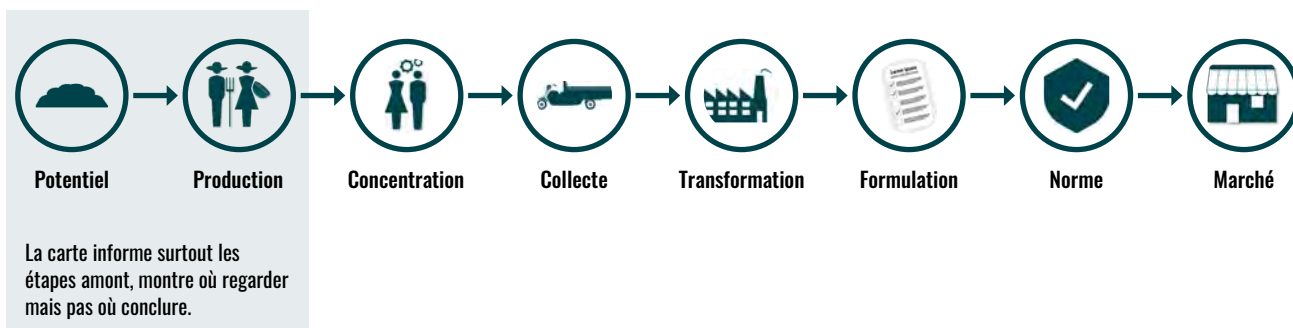
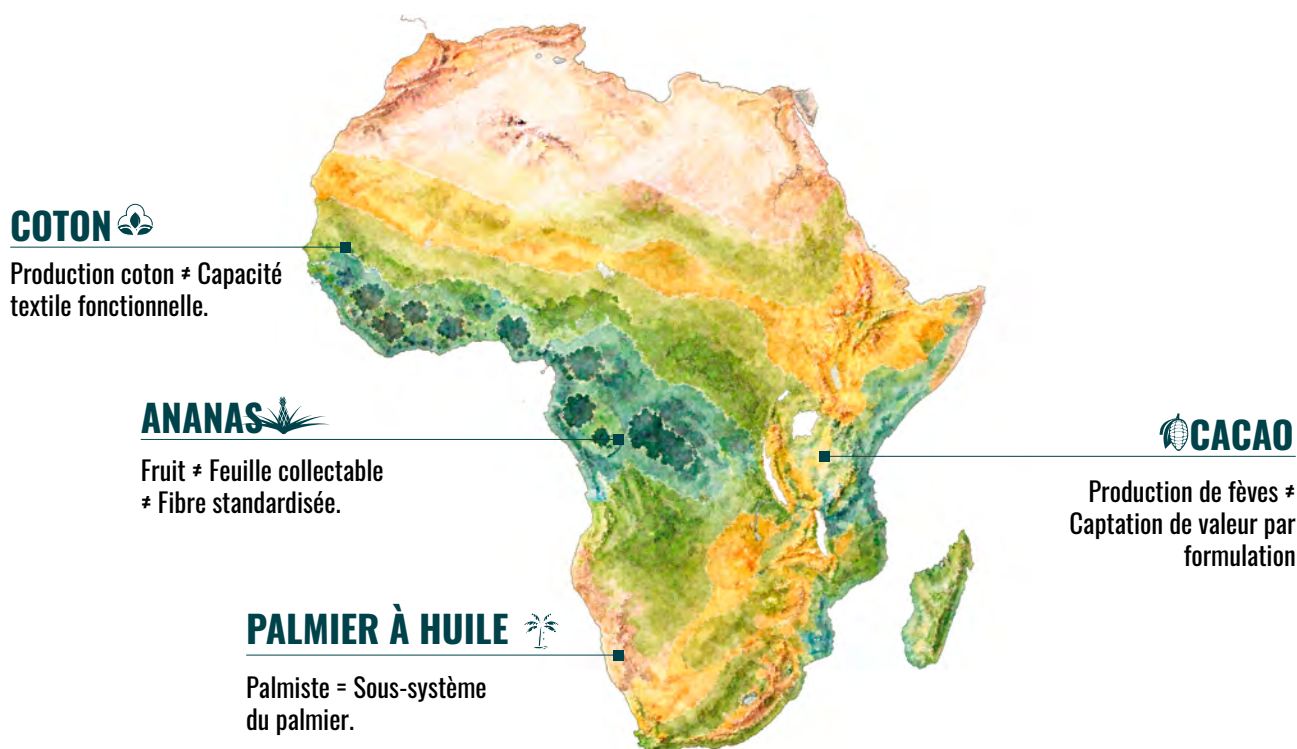
Cette progression demande du capital patient et une attention constante à l'exécution. Elle permet de mesurer ce qui est déjà faisable, ce qui nécessite encore de la recherche et ce qui relève d'une trajectoire industrielle plus avancée.

Regarder les matières agricoles au-delà de leur usage principal revient donc à examiner ce qu'elles peuvent permettre d'organiser, de transformer, de vendre, de financer et de faire circuler au service de marchés réels.

Le passage des ressources agricoles aux capacités industrielles se joue dans cette organisation concrète. C'est le fil conducteur de ce dossier. ■

Cartographie des potentiels bio-industriels africains | Des bassins agricoles aux capacités industrielles.

Un potentiel agricole est différent d'une capacité industrielle. Certaines matières agricoles dessinent des géographies productives qui dépassent les frontières nationales.



⚠ Ce schéma montre où regarder mais pas où conclure.

Note méthodologique : FAOSTAT ; FAO/IIASA GAEZ ; données nationales disponibles ; synthèse K-World. Lecture indicative : potentiel agricole, production et capacité industrielle ne se confondent pas.
Sources : FAOSTAT, FAO GAEZ, ICCO, PR-PICA, USDA FAS, sources nationales, consolidation K-World.

Analyse

Qu'est-ce qui transforme une ressource en capacité industrielle ?

par la Rédaction

Une ressource abondante ne devient pas automatiquement une capacité industrielle. Entre le potentiel et le marché, il faut organiser la matière, maîtriser les procédés, suivre la qualité, atteindre les bons acheteurs et construire les maillons où la valeur peut réellement se stabiliser.

Du potentiel à la capacité

Une ressource agricole peut être abondante sans constituer une capacité industrielle. Cette distinction traverse tout le dossier spécial de K-World numéro 20, car elle invite à regarder les matières biologiques africaines comme des systèmes à organiser, et non comme de simples productions disponibles.

Le potentiel signale qu'une matière existe, qu'elle possède certaines propriétés et qu'elle peut alimenter plusieurs usages. Mais le potentiel ne produit pas, ne livre pas un marché, ne finance pas une unité productive et ne construit pas, à lui seul,

la confiance des acheteurs.

La capacité industrielle apparaît lorsque plusieurs conditions commencent à tenir ensemble. Une matière doit présenter une propriété utile, devenir un flux régulier, entrer dans un procédé maîtrisé, répondre à des exigences d'usage, atteindre un marché identifiable et s'inscrire dans un modèle économique lisible.

C'est cette bascule qui transforme une matière agricole en sujet industriel.

La première capacité est l'organisation du flux.

La présence physique d'une matière ne suffit pas à créer une disponibilité industrielle. Une feuille dans un champ, une coque après transformation, une graine, une pulpe, une fibre ou une biomasse ne constituent pas encore un flux exploitable.

Pour entrer dans une logique productive, la matière doit être localisée, collectée, stockée, préparée et livrée avec une régularité suffisante. Il faut comprendre où elle se trouve, en quelle quantité, dans quel état, à quelle saison, à quel coût et avec quels acteurs capables de l'organiser.

Cette étape précède souvent l'usine. Elle détermine la faisabilité du projet avant même le choix des équipements. Une matière trop dispersée, trop humide, trop instable ou trop coûteuse à transporter peut rester difficile à valoriser malgré un



Crédit photo @ pongsaksapakdee_Magnific.com

intérêt technique réel.

Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas présentent chacun des contraintes différentes. Ils renvoient pourtant à la même exigence : une matière devient productive lorsqu'elle peut circuler de manière régulière, maîtrisée et économiquement viable.

Le procédé donne sa forme économique à la matière.

Une fois le flux organisé, le procédé transforme la matière en produit, intrant, ingrédient, matériau ou service. Il donne une forme économique à une fibre, une huile, une pulpe, une coque ou un résidu.

Mais un procédé n'a de valeur industrielle que s'il peut être maîtrisé, reproduit, maintenu et adapté aux usages du marché visé. Une transformation possible en laboratoire ne démontre pas encore une capacité productive. Un prototype ne garantit pas le passage à l'échelle. Une technologie intéressante peut rester fragile lorsqu'elle dépend d'équipements difficiles à maintenir, d'une énergie instable, de compétences rares ou d'une

matière trop fluctuante.

La capacité industrielle se lit donc dans des éléments très concrets : équipements, compétences, maintenance, rendement, pertes matière, coût de production, sécurité, cadence, régularité des lots et capacité à livrer dans la durée. Ces éléments sont économiques autant que techniques.

Le suivi de la qualité joue ici un rôle central. Un produit destiné à la santé, à l'hygiène, à la cosmétique, aux produits d'entretien, aux matériaux, aux ingrédients ou aux textiles professionnels doit être fiable, stable, documenté et

adapté à son usage final.

La norme, le test, la certification ou la traçabilité ne viennent pas seulement après la production. Ils participent à la construction même de la capacité. Ils permettent à un acheteur de comparer, à un fournisseur de contractualiser, à un financeur d'évaluer et à une filière de gagner en crédibilité.

Le marché confirme l'utilité de la capacité.

Une capacité industrielle se confirme lorsqu'un produit rencontre un usage réel et un acheteur identifiable. Un marché suppose un client, un canal, une fréquence d'achat, un niveau de qualité, un prix acceptable, une capacité de livraison et une relation commerciale qui peut durer.

Cette précision compte particulièrement pour les marchés africains. Ils ne gagnent ni à être considérés comme secondaires, ni à être abordés comme automatiquement disponibles. Ils se construisent par l'usage, la qualité, la distribution, la confiance et l'adaptation des modèles économiques.

Dans certains cas, les premiers marchés structurants seront moins visibles que les marchés grand public. Un hôpital, un hôtel, une administration, une école, une entreprise de nettoyage, une agro-industrie ou un distributeur professionnel peut offrir un point d'ancrage solide. Un service de formulation, un laboratoire de

tests, une plateforme de collecte ou un dispositif de certification peut aussi créer de la valeur en rendant plusieurs produits possibles.

Cette lecture déplace l'attention. Le projet intéressant ne se situe pas toujours dans le produit final. Il peut se trouver dans le maillon qui sécurise la matière, qualifie le produit, facilite l'accès au marché ou stabilise la relation avec les premiers acheteurs.

La valeur se capte dans l'organisation du système.

Transformer localement peut créer de la valeur. Cette valeur ne se capte pourtant pas automatiquement au moment de la transformation. Dans certaines chaînes, la marge, la confiance et le pouvoir de marché se déplacent vers la formulation, le packaging, la norme, la distribution, la marque, les contrats B2B, les services qualité ou la maîtrise de la relation client.

Cette réalité change la manière d'observer les bio-industries africaines. Il faut comprendre où la valeur se crée, où elle se stabilise et quel acteur peut réellement la retenir.

Le maillon stratégique peut être une unité de prétraitement, une plateforme logistique, un laboratoire, un service de formulation, une capacité de certification, un distributeur professionnel ou un premier contrat d'achat récurrent. Ces

fonctions peuvent paraître moins visibles qu'une usine ou qu'un produit final. Elles structurent pourtant la capacité productive.

La ressource devient capacité industrielle lorsque ces maillons cessent d'être dispersés et commencent à former une trajectoire progressive : sécuriser la matière, organiser le flux, tester le procédé, valider la qualité, identifier un marché d'ancrage, financer la montée en charge, puis élargir les débouchés.

C'est cette logique que retient la rédaction de K-World pour les articles matières du dossier. Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas seront analysés à partir des conditions qui permettent à certains flux de devenir des capacités productives, utiles aux marchés africains et lisibles pour des entrepreneurs, industriels, investisseurs ou décideurs.

Le passage du potentiel à la capacité tient donc à l'organisation patiente d'un système capable de produire, vendre, maintenir une qualité, tenir ses engagements et capter une part durable de la valeur créée. ■









Pour aller plus loin :

Téléchargez 

le **Glossaire des Bio-Industries africaines**
par la Rédaction K-World Magazine.

Plante entière | Quand une même ressource devient plusieurs flux industriels.

Une plante devient stratégique quand elle est lue comme un système de flux collectables, transformables, testables et reliés à des marchés. Le produit dominant ne raconte pas toute l'histoire de la matière.

ITEMS	 COTON du champ textile au flux fonctionnel	 CACAO de la fève au système d'ingrédients	 PALMIER À HUILE du fruit multiple aux sous-filières organisées	 ANANAS du fruit visible au flux à organiser
 Produit dominant	Fibre	Fève	Huile de palme	Fruit
 Autres flux à afficher	Graine - Linter - Huile - Tourteaux - Déchets textiles	Beurre - Poudre - Coques - Cabosses - Pulpe - Mucilage	Rafles - Coques - Fibres - Effluents → Sous-système palmiste: Huile de palmiste - Tourteaux palmistes	Feuilles - Fibre - Peaux - Pulpe - Biomasse résiduelle
 Usages à observer	Textile professionnel - Coton hydrophile - Ouates, gazes, compresses - Non-tissés simples - Huile et tourteaux sous conditions	Ingrédients B2B - Beurre cacao - Poudres - Formulation alimentaire - Formulation cosmétique sous conditions - Valorisation coques et cabosses	Savons, produits lavants - Détergents - Formulation B2B - Intrants / alimentation animale sous conditions	Transformation alimentaire - Fibre sous conditions de collecte et de test - Compost / intrants locaux - Matériaux légers - Emballage
 Point de vigilance	Le coton ne doit pas être réduit à la mode	Le cacao ne doit pas être réduit au chocolat.	Le palmiste est un sous-système du palmier	Fruit produit ≠ Feuilles collectables

 **Ce visuel montre les flux à observer mais pas les opportunités automatiques.**

Note méthodologique : Le visuel distingue les parties valorisables et les usages crédibles. Une partie de plante ne devient un flux industriel que si les volumes, procédés, coûts, normes et débouchés sont vérifiés.

Sources : Matrices de recherche KW20 ; FAOSTAT ; FAO/IIASA GAEZ ; Codex Alimentarius ; littérature technique et synthèse K-World. Schéma conceptuel non exhaustif.

Analyse

Les conditions réelles d'émergence des bio-industries africaines.

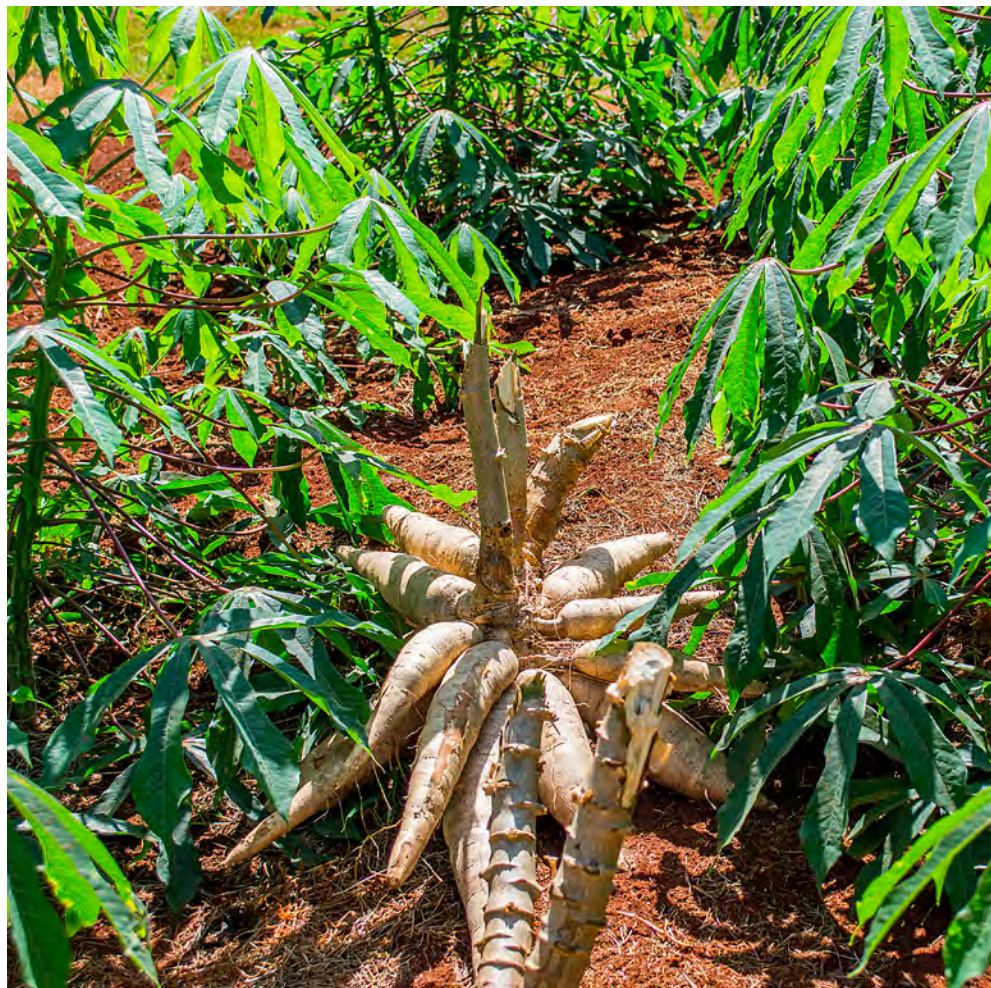
par la Rédaction

Les bio-industries africaines émergent lorsque matière, procédés, compétences, qualité suivie, acheteurs, distribution et financement commencent à tenir ensemble. Cet article examine les conditions concrètes qui permettent à une piste industrielle de devenir une trajectoire productive crédible.

L'émergence se joue dans l'exécution.

Les bio-industries africaines ne naissent pas uniquement d'un potentiel agricole, d'une technologie prometteuse ou d'un produit intéressant. Elles prennent forme lorsque plusieurs éléments commencent à fonctionner ensemble : une matière disponible, un procédé maîtrisé, des compétences, une qualité suivie, des acheteurs, une distribution et un financement adapté au rythme réel du projet.

C'est dans cet assemblage que l'écart se réduit entre l'idée et l'industrie. Une matière peut être abondante,



Champs de manioc - Crédit photo @ fabriciouz_Magnific.com



Plant de coton - Crédit photo @ Esin Deniz_Magnific.com

documentée ou déjà testée sans devenir immédiatement productive. Elle doit arriver au bon endroit, dans un état exploitable, à un coût compatible avec le marché, avec une qualité suffisamment régulière pour être vendue, livrée et utilisée.

L'émergence industrielle commence donc dans des réalités très concrètes : une matière sécurisée, un atelier qui tourne, une machine entretenue, un test réalisé, un client livré, un défaut corrigé, un coût maîtrisé, un contrat renouvelé. Ces éléments construisent la différence entre une piste intéressante et une capacité productive.

Rendre la matière réellement disponible.

La première condition concerne la matière. Sa présence sur un territoire ne crée pas automatiquement une base industrielle. Une ressource peut être abondante à l'échelle d'un pays et difficile à mobiliser à l'échelle d'un projet. Elle peut être connue, mais

dispersée : disponible après récolte, mais coûteuse à collecter ; intéressante sur le plan technique, mais fragile dès que l'on intègre le transport, l'humidité, le stockage ou le prétraitement.

Avant de parler d'usine, il faut savoir si la matière peut être collectée, triée, préparée et livrée avec une régularité suffisante. Il faut comprendre qui la contrôle, qui peut l'agréger, qui supporte les coûts de mobilisation, qui garantit les volumes et comment elle circule entre les zones de production, les plateformes, les unités de transformation et les premiers acheteurs.

Les plateformes de collecte, les dispositifs de tri, les unités de prétraitement, les contrats d'approvisionnement et les outils de traçabilité forment souvent la première infrastructure de la bio-industrie. Ils permettent de passer d'une matière présente à un flux exploitable.

Transformer une machine en capacité productive.

Les équipements comptent, mais ils ne créent pas seuls une capacité industrielle. Une unité fonctionne lorsqu'elle dispose d'énergie adaptée, de pièces accessibles, d'opérateurs formés, de maintenance régulière, de paramètres de production maîtrisés et d'une matière suffisamment stable pour produire des lots cohérents.

Le passage du prototype à la production régulière se joue dans cette réalité. Il ne suffit pas de démontrer qu'une feuille peut produire une fibre, qu'une coque peut trouver un usage, qu'une huile peut entrer dans une formulation ou qu'une biomasse peut être valorisée. Il faut produire à nouveau, corriger, mesurer, stabiliser, réduire les pertes, tenir les délais et livrer avec constance.

C'est pourquoi les compétences comptent autant que les équipements. Techniciens, opérateurs, responsables qualité, ingénieurs procédés, formulateurs, logisticiens, services de maintenance et centres de formation participent directement à la solidité de l'exécution.

Une bio-industrie repose ainsi sur un système capable de produire, d'apprendre et de corriger. Cette capacité d'ajustement compte souvent davantage qu'une annonce d'équipement ou qu'un prototype réussi.

Construire la confiance par la qualité.

Le marché ne valide pas seulement l'existence d'un produit. Il valide une capacité à servir un usage dans la durée. Pour un acheteur professionnel, institutionnel ou industriel, l'origine locale, la dimension naturelle ou l'intérêt de la matière peuvent compter. Ils ne remplacent pas la fiabilité de l'offre, la régularité des livraisons, la documentation produit, le niveau de qualité attendu, le conditionnement, le prix et la capacité à tenir les engagements.

Le suivi de la qualité, les tests, la certification, la traçabilité et les normes permettent de qualifier une matière, de stabiliser une production, de rassurer un acheteur, de faciliter un contrat et de rendre un projet plus lisible pour un financeur.

Cette confiance se construit dans la répétition. Un client livré une première fois teste une offre. Un client livré correctement plusieurs fois commence à reconnaître une capacité. Un contrat renouvelé, un délai tenu ou une fiche produit documentée peuvent parfois compter davantage qu'un discours ambitieux sur le potentiel d'une filière.

Les infrastructures invisibles deviennent alors essentielles. Un laboratoire accessible, un protocole de test, un service de formulation, un dispositif de certification, une capacité de

maintenance ou une plateforme logistique peuvent renforcer plusieurs offres à la fois. Leur rôle est discret, mais souvent déterminant pour la crédibilité du système.

Trouver les premiers marchés d'ancrage.

Une bio-industrie a besoin d'acheteurs capables de donner une première réalité économique au projet. Ces acheteurs peuvent venir d'un hôpital, d'un hôtel, d'une école, d'une administration, d'une entreprise de nettoyage, d'une agro-industrie, d'un distributeur professionnel ou d'un industriel à la recherche d'un intrant fiable.

Ces marchés d'ancrage formulent des exigences, absorbent des volumes, imposent une discipline de livraison et permettent d'apprendre plus vite. Ils donnent aussi aux financeurs une lecture plus concrète du risque, du marché et du calendrier de montée en charge.

Cette approche rappelle surtout qu'un marché se développe lorsqu'une offre répond à une demande réelle dans des conditions compétitives. Les besoins peuvent être importants, mais ils ne se transforment en débouchés durables que si le produit est accessible, adapté aux usages, correctement distribué et soutenu par une relation commerciale fiable.

Dans cette construction, la distribution devient stratégique. Une production locale peut rester fragile si elle n'atteint pas le bon acheteur, au bon format, au bon moment et avec le bon niveau de service. À l'inverse, un canal bien organisé peut accélérer la structuration d'une offre encore jeune.

Financer une trajectoire lisible.

Les bio-industries ont besoin de capital, mais surtout de financements adaptés aux étapes. Tester un procédé, installer une unité pilote, structurer une plateforme de collecte, financer un stock, obtenir une certification, renforcer la maintenance ou passer à une production régulière ne relèvent pas du même besoin financier.

Un projet devient plus investissable lorsqu'il montre une trajectoire : matière sécurisée, flux organisé, procédé testé, qualité suivie, premier marché d'ancrage, distribution crédible, montée en charge progressive. Cette trajectoire rend le plus compréhensible.

Les conditions réelles d'émergence ne réduisent donc pas l'ambition. Elles lui donnent une forme praticable : matière organisée, procédé maîtrisé, qualité suivie, acheteurs identifiés, distribution active et financement progressif. C'est ainsi qu'un potentiel cesse d'être une promesse et commence à devenir une industrie. ■

Les fractures de valeur | Quatre matières, quatre défis industriels.

La valeur se bloque à des endroits différents selon la matière : flux, procédé, formulation, norme, distribution ou accès au marché. Une ressource disponible ne devient pas automatiquement une capacité industrielle.



MATIÈRE	CE QUI EXISTE		FRACTURE DOMINANTE	QUESTION CLÉ
COTON	Fibre produite, bassins identifiés		Fibre produite → Produits fonctionnels normés	Comment passer de la fibre à des produits conformes ?
CACAO	Fèves, broyage, ingrédients intermédiaires		Transformation primaire → Formulation / produit d'usage	Comment capter plus de valeur au-delà du broyage ?
PALMIER / PALMISTE	Huile, palmiste, résidus, flux multiples		Flux multiples → Sous-filières organisées	Comment structurer les sous-flux en chaînes cohérentes ?
ANANAS	Fruit, feuilles, résidus visibles		Volume biologique → Volume collectable et transformable	Quelle part de volume biologique devient flux réel ?

⚠ Une fracture de valeur ne désigne pas un responsable. Elle montre où le système doit être reconnecté.

Note méthodologique : Les fractures de valeur servent à localiser des écarts d'organisation, de qualité, de transformation, de marché ou de captation. Elles ne désignent pas des responsables et ne constituent pas une notation des filières.
Sources : Fiches et matrices KW20 ; UNIDO ; ITC ; FAOSTAT ; Codex Alimentarius ; synthèse K-World. Lecture comparative qualitative.



Cas matières

Quatre trajectoires, une même discipline.

**Lire les flux, vérifier les
usages, relier la matière
au marché.**



Les différents stades de maturation du plant de coton - Crédit photo @ Magnific.com (Image générée par IA)

Cas matières

Le coton au-delà de l'habillement

Quels usages fonctionnels pour les marchés africains ?

par la Rédaction

Le coton africain est principalement lu à travers la fibre, l'exportation ou l'habillement. Cet article propose de l'observer comme une matière d'usage, capable d'alimenter des sous-filières fonctionnelles, professionnelles, hygiéniques, médicales simples, circulaires, ainsi que certains univers liés au soin, à la cosmétique et à la formulation.

Une matière structurée à relire.

Le coton occupe une place importante dans l'économie agricole et industrielle africaine. Il dispose de bassins de production, d'acteurs installés, de savoir-faire agricoles, de capacités d'égrenage,

de circuits commerciaux et, dans certains pays, de premières bases industrielles autour de la filature, du tissage, de la confection ou de la transformation de la graine.

Cette structuration constitue un atout. Elle peut aussi enfermer l'analyse dans des angles devenus familiers : production agricole, exportation de fibre, textile classique, habillement et mode grand public.

Le dossier spécial de K-World numéro 20 propose un pas de côté. Il s'agit de regarder ce que le coton peut permettre d'organiser lorsqu'il est relié à des usages fonctionnels, professionnels, institutionnels, hygiéniques, médicaux simples, industriels ou circulaires.

Dans cette lecture, le coton devient une base possible pour plusieurs sous-filières : coton hydrophile, gazes, compresses, linge hospitalier, linge hôtelier, uniformes professionnels, produits absorbants, non-tissés, cellulose, huile de coton, tourteaux, recyclage textile, plateformes qualité, services de test, mais aussi certains univers liés aux soins, à la cosmétique ou à la parfumerie autour de la fleur de coton.

L'enjeu consiste à comprendre quels flux peuvent devenir des capacités productives reliées à des acheteurs africains réels.

Des usages moins visibles, mais plus réguliers.

L'habillement reste un débouché important. Il ne doit toutefois pas absorber tout le sujet. Les usages



Produits dérivés du coton, hors habillement - Crédit photo @ Magnific.com (Image générée par IA)

fonctionnels peuvent offrir des marchés plus réguliers et parfois plus structurants.

Un hôpital a besoin de coton hydrophile, de compresses, de gazes, de linge et de textiles propres. Un hôtel a besoin de draps, de serviettes et de linge durable, disponible dans des délais fiables. Une école, une administration, une entreprise de sécurité, une industrie ou une compagnie de transport peut avoir besoin d'uniformes professionnels. Les produits d'hygiène, les absorbants simples, les textiles de nettoyage et certains non-tissés répondent aussi à des besoins récurrents.

Ces marchés sont moins médiatiques que la mode, mais ils peuvent créer des volumes, des contrats, des exigences de qualité et des habitudes d'achat. Un

produit fonctionnel doit tenir un usage. Il doit être livré, lavé, remplacé, testé, documenté et acheté à nouveau.

Le coton africain peut donc être lu comme une matière d'usage, et non uniquement comme une matière d'image.

La valeur se joue dans le produit normé.

Le coton illustre une fracture de valeur importante. La matière peut être produite, exportée ou partiellement transformée sans que les produits fonctionnels à plus forte utilité soient fabriqués, normés,

distribués et achetés localement ou régionalement.

Égrener, filer, tisser ou confectionner sont des étapes importantes. Elles ne suffisent pas toujours à capter la valeur si le produit final, la norme, le contrat, la distribution ou la relation avec l'acheteur restent maîtrisés ailleurs.

Dans le cas du coton hydrophile, des gazes ou des compresses, le sujet concerne l'absorption, la propreté, l'emballage, la stérilisation éventuelle, les tests, le stockage, la distribution médicale et les pratiques d'achat des établissements de santé. Pour le linge hospitalier ou hôtelier, la valeur dépend de la durabilité, du lavage, du confort, de la résistance, des délais et de la capacité à livrer régulièrement. Pour les uniformes, elle tient à la qualité du tissu, aux tailles, aux contrats et à la continuité des commandes.

Le produit fonctionnel oblige ainsi à regarder toute la chaîne : matière, procédé, qualité, norme, acheteur, contrat et distribution. C'est à ce niveau que le coton devient une capacité industrielle organisée.

Les coproduits élargissent la lecture.

Regarder le coton au-delà de l'habillement suppose aussi d'observer ses autres flux. La graine peut conduire à l'huile de coton et aux tourteaux. Le linter peut ouvrir des pistes autour de

la cellulose, du papier ou de certains non-tissés. Les tiges, résidus de récolte et déchets textiles peuvent alimenter des usages autour de la biomasse, du compost, du rembourrage, de l'isolation ou du recyclage. La fleur de coton ouvre, de son côté, un registre plus immatériel autour de la cosmétique, du soin, de la parfumerie et de la valeur sensorielle.

Ces pistes élargissent la lecture de la plante, sans créer d'opportunité automatique. Chaque flux doit être interrogé selon la même discipline : volume disponible, propriété utile, coût de collecte, procédé, qualité attendue, normes, débouché, intensité capitalistique et accès réel au marché.

Les usages proches des marchés d'ancrage méritent d'être distingués des trajectoires plus avancées. L'huile de coton, les tourteaux ou certains produits absorbants peuvent être plus proches de marchés existants. Les linters, la cellulose, les non-tissés techniques ou certains usages circulaires peuvent demander davantage de procédés, d'équipements, de tests et de capital.

Diversifier sans disperser.

L'intérêt du coton fonctionnel réside dans sa capacité à répondre à des besoins africains concrets : santé, hôtellerie, éducation, administrations, entreprises, hygiène, nettoyage, ameublement, agriculture et distribution professionnelle.

Cette perspective évite de réduire

l'avenir du coton africain à deux horizons : exporter davantage de fibre ou produire des vêtements pour concurrencer des chaînes mondiales déjà très compétitives. Elle permet d'observer des marchés plus proches, parfois moins visibles, mais utiles pour construire des trajectoires d'apprentissage industriel.

À court terme, les usages les plus accessibles se situent autour du coton hydrophile, des gazes et compresses simples, du linge hospitalier, du linge hôtelier, des uniformes professionnels, des produits d'hygiène et de certains absorbants. À moyen terme, les non-tissés, la cellulose, le recyclage textile, l'isolation ou certaines plateformes circulaires peuvent ouvrir d'autres trajectoires, si les volumes, les procédés, les standards et les débouchés sont maîtrisés.

Le coton n'a pas besoin d'être présenté comme une opportunité exceptionnelle. Il est déjà une matière structurée. Son intérêt stratégique consiste à devenir une base plus complète de sous-filières fonctionnelles, reliées à des usages réguliers et à des acheteurs identifiables.

Le coton au-delà de l'habillement invite ainsi à lire la valeur plus précisément : partir d'une matière connue, identifier les usages qui comptent, construire la qualité, atteindre les bons acheteurs et faire de la régularité productive une capacité industrielle. ■


Mini-série #01

Karité, au-delà du beurre.

Le karité est l'une des matières africaines les plus connues, mais aussi l'une des plus mal lues. Il pousse dans une bande qui traverse **21 pays**, du Sénégal au Soudan du Sud, et mobilise jusqu'à **16 millions de femmes rurales** dans la collecte et la transformation. La matière existe donc déjà dans des économies réelles.

Son image publique reste pourtant dominée par la cosmétique. Crèmes, baumes, savons ou soins corporels ont fait du beurre de karité un ingrédient visible. Mais le paradoxe est ailleurs : près de **90 % des volumes exportés** seraient utilisés par l'industrie alimentaire, notamment comme ingrédient dans certaines formulations.

Cette double lecture change le sujet. Le karité ne doit pas être regardé seulement comme un beurre naturel, mais comme une matière de formulation. Fruit, noix, amande, ►►



beurre, fractions et résidus peuvent ouvrir plusieurs flux, à condition d'être collectés, stabilisés, contrôlés et reliés à des acheteurs identifiés.

Au Bénin, la « pomme » du karité peut servir à préparer des jus de fruits. Le beurre est aussi associé à des usages alimentaires traditionnels avant d'être valorisé dans les soins corporels. Ces signaux sont utiles, mais ils doivent rester documentés avant d'être présentés comme pistes industrielles.

La question centrale est de savoir si la valeur se construit dans la qualité, la régularité, la transformation, la formulation, la conformité et l'accès au marché. C'est à ce niveau que le karité dépasse son image cosmétique pour devenir une capacité bio-industrielle. ■



Cacao avant récolte - Crédit photo @ vicesbutter_Magnific.com

Cas matières

Le cacao au-delà du chocolat. Où se déplace réellement la valeur?

par la Rédaction

Le cacao africain ne se résume ni à la fève exportée, ni au chocolat fini. Entre broyage, formulation, ingrédients, soins, boissons, coproduits et marchés professionnels, la valeur continue de circuler après la transformation primaire. Cet article examine les maillons où elle peut se créer, se stabiliser et être davantage captée.

Une matière
de rente à
reformuler.

Le cacao s'analyse généralement à travers trois indicateurs : les volumes produits, les exportations de fèves et le niveau de transformation locale. Cette grille reste utile, mais elle laisse dans

l'ombre une partie importante de la chaîne de valeur.

Au-delà du chocolat, le cacao alimente des usages plus larges : ingrédients

alimentaires, boissons, pâtisserie, soins corporels, cosmétique, savons, produits d'hygiène, compost, biochar, biomasse ou valorisation de certains coproduits. Cette diversité invite à déplacer le regard. L'enjeu n'est pas seulement de transformer davantage, mais de comprendre où la valeur se crée après la transformation primaire.

Le broyage permet d'obtenir de la masse, du beurre ou de la poudre de cacao. Ces produits intermédiaires constituent une base industrielle importante. Mais la valeur peut ensuite se déplacer vers la formulation, le conditionnement, la conformité réglementaire, la marque, la distribution ou la relation avec les acheteurs professionnels.

Pour les bio-industries africaines, le cacao doit donc être lu comme une matière à intégrer dans des produits, des services et des marchés d'usage.

Après le broyage, la valeur continue de circuler.

La transformation primaire crée de l'activité industrielle. Elle mobilise des équipements, des compétences, des investissements et des standards. Elle constitue un maillon important, sans garantir à elle seule la captation finale de la valeur.

Une poudre peut entrer dans des boissons, des préparations alimentaires,

des pâtisseries, des produits hôteliers ou des ingrédients B2B. Un beurre peut servir l'agroalimentaire, la cosmétique ou les soins corporels. Dans les deux cas, une part importante de la marge peut se former plus loin : dans la recette, la texture, la stabilité, le conditionnement, le positionnement et le canal de vente.

Le cacao illustre ainsi une fracture centrale du dossier. Le maillon décisif peut se situer dans la capacité à transformer une matière intermédiaire en produit d'usage, puis en offre achetée, distribuée et renouvelée.

La formulation relie la matière à l'usage.

Le cacao possède une force particulière: il peut nourrir, aromatiser, texturer, hydrater, parfumer, protéger ou enrichir une expérience produit. Cette polyvalence ouvre des débouchés bien au-delà du chocolat.

Le beurre de cacao peut entrer dans des baumes, des crèmes, des savons, des soins corporels ou des produits d'hygiène. La poudre peut alimenter des boissons, des préparations pour la pâtisserie, la restauration, l'hôtellerie ou l'agro-industrie. Ces marchés ne demandent pas tous les mêmes volumes ni les mêmes standards, mais ils peuvent offrir des points d'ancrage plus réalistes que certaines ambitions immédiatement centrées sur le chocolat premium.

La formulation repose toutefois sur un

ensemble d'exigences techniques et commerciales : maîtrise des procédés, phases de test, stabilité des recettes, respect des normes alimentaires ou cosmétiques, qualité du conditionnement et compréhension fine des attentes du marché. Elle ne se contente pas de transformer la matière : elle lui donne une fonction, un usage et une place dans un marché.

Les coproduits élargissent le champ.

Lire le cacao au-delà du chocolat suppose aussi de regarder ce qui entoure la fève. Les coques, les cabosses, la pulpe, le mucilage, les résidus de fermentation et certaines biomasses peuvent alimenter des pistes autour du compost, du biochar, des boissons, des ingrédients, de la biomasse, des matériaux ou des intrants agricoles.

Ces pistes élargissent le champ des possibles, sans créer de promesse automatique. La pulpe ou le mucilage peuvent intéresser des boissons, des concentrés ou des ingrédients, mais leur valorisation dépend de la fraîcheur, de l'hygiène, du temps de collecte, du froid, du conditionnement et de la capacité à sécuriser des acheteurs.

Les coques et les cabosses peuvent ouvrir des pistes autour du compost, du biochar, de la biomasse ou des matériaux. Leur intérêt dépend toutefois des volumes réellement collectables, de l'humidité, du



Produits dérivés du cacao - Crédit photo @pixel-shot.com_Magnific.com

transport, du procédé, du coût de revient et du marché final.

Certains registres de valeur sont proches des marchés d'usage. D'autres relèvent d'une structuration progressive. D'autres encore doivent rester exploratoires tant que les procédés, les coûts, la sécurité, les normes et les acheteurs ne sont pas établis.

Marchés d'usage et maillons utiles.

L'avenir industriel du cacao africain ne peut pas être pensé uniquement à partir des marchés internationaux du chocolat.

Les marchés africains offrent d'autres entrées, parfois moins visibles, mais plus directement connectées aux usages. Ce sont notamment les soins corporels, savons, boissons, ingrédients pour la restauration et l'hôtellerie, produits de pâtisserie, formulations agroalimentaires, intrants agricoles, distribution professionnelle ou les services qualité.

Ces marchés exigent des produits adaptés, des prix cohérents, une qualité suivie, des formats de distribution pertinents et une capacité à tenir les volumes. Un beurre de cacao destiné aux soins, une poudre destinée à des boissons ou un ingrédient pour une chaîne hôtelière doit servir un usage, rester stable, être correctement conditionné et trouver son circuit.

Pour les entrepreneurs et investisseurs,

cette lecture invite à regarder au-delà de l'usine de broyage ou de la marque de chocolat. Des opportunités peuvent se situer dans des unités de formulation, des laboratoires de tests, des plateformes qualité, des services de certification, des unités de conditionnement, des circuits B2B ou des projets de valorisation de coproduits près des bassins de production.

Le cacao au-delà du chocolat n'est pas un slogan. C'est une manière de lire la valeur en partant d'une matière de rente, en dépassant la transformation primaire comme horizon unique, puis en organisant les flux utiles, les produits adaptés, la confiance et les marchés capables de capter davantage de valeur dans les usages réels. ■

Mini-série #02

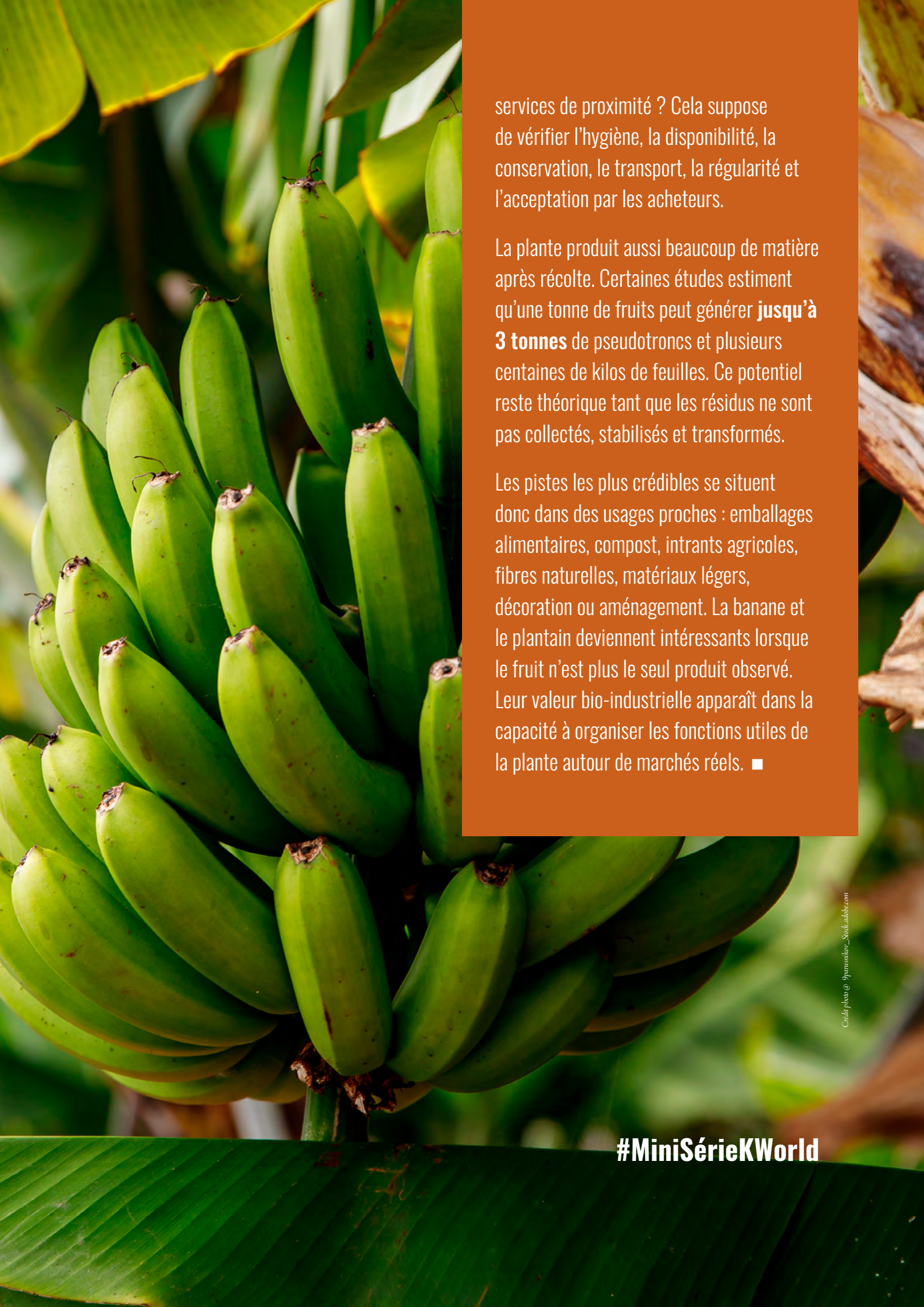
Banane ou plantain, au-delà du fruit.

La banane et le plantain sont d'abord des aliments du quotidien. En Afrique, la production atteint environ **31 millions de tonnes par an**. Cette échelle dit beaucoup : le fruit est visible, mais la plante génère aussi des feuilles, des peaux, des pseudotracns, des fibres et des résidus.

L'intérêt bio-industriel commence par une fonction simple. Les feuilles servent déjà à emballer, protéger ou cuire les aliments à la vapeur. Elles ne constituent pas, à elles seules, une filière industrielle. Mais elles montrent qu'une matière végétale peut répondre à un besoin concret : contenir, couvrir, présenter, transporter.

La question devient alors plus précise. Peut-on passer d'un usage local à un flux mieux organisé pour la restauration, l'hôtellerie, l'emballage alimentaire simple ou certains





services de proximité ? Cela suppose de vérifier l'hygiène, la disponibilité, la conservation, le transport, la régularité et l'acceptation par les acheteurs.

La plante produit aussi beaucoup de matière après récolte. Certaines études estiment qu'une tonne de fruits peut générer **jusqu'à 3 tonnes** de pseudotroncs et plusieurs centaines de kilos de feuilles. Ce potentiel reste théorique tant que les résidus ne sont pas collectés, stabilisés et transformés.

Les pistes les plus crédibles se situent donc dans des usages proches : emballages alimentaires, compost, intrants agricoles, fibres naturelles, matériaux légers, décoration ou aménagement. La banane et le plantain deviennent intéressants lorsque le fruit n'est plus le seul produit observé. Leur valeur bio-industrielle apparaît dans la capacité à organiser les fonctions utiles de la plante autour de marchés réels. ■



Plantation de palmiers à huile - Crédit photo @user2386360_Magnific.com

Cas matières

Le palmier à huile comme plante industrielle complète.

par la Rédaction

Le palmier à huile gagne à être lu comme une plante complète. Au-delà de l'huile alimentaire, il peut alimenter des chaînes d'hygiène, de cosmétique, d'entretien, d'intrants, d'énergie locale ou de valorisation de biomasse. Sa valeur dépend surtout de la capacité à organiser des sous-filières crédibles.

Lire le palmier comme une plante complète.

Le palmier à huile occupe une place particulière dans les débats agricoles et industriels. Il est souvent abordé à travers l'huile alimentaire, les rendements, les importations, les plantations ou les tensions autour des usages fonciers et environnementaux. Ces sujets structurent

une partie de la discussion. Ils ne suffisent pourtant pas à comprendre ce que le palmier peut représenter dans une lecture bio-industrielle.

Le dossier spécial de K-World numéro 20 propose de le regarder comme une



Quelques produits dérivés de l'huile de palme et de l'huile de palmiste (cosmétiques, savons, détergents, usages alimentaires, biocarburants, lubrifiants...) - Crédit photo @Magnific.com (Image générée par IA)

plante complète. Le palmier produit de l'huile de palme, de l'huile de palmiste, des tourteaux, des coques, des fibres, des rafles, des effluents et plusieurs formes de biomasse. Ces flux peuvent nourrir des chaînes d'usage différentes, depuis l'alimentation jusqu'à l'hygiène, l'entretien, la cosmétique, l'énergie locale ou les intrants agricoles.

L'enjeu est de comprendre quels flux peuvent être organisés, transformés, contrôlés et reliés à des marchés capables de les absorber dans la durée.

Huile de palme et palmiste : deux logiques différentes.

L'huile de palme et l'huile de palmiste ne relèvent pas du même flux. La première provient du mésocarpe du fruit. La seconde provient du noyau, ou amande. Cette distinction change les usages, les procédés, les débouchés et les conditions de création de valeur.

L'huile de palme reste associée à l'alimentation, avec des usages industriels possibles selon sa qualité, son raffinage et son conditionnement. L'huile de palmiste ouvre une lecture différente. Elle se rapproche davantage des savons, des détergents, des produits d'hygiène, des soins, de la cosmétique et de certaines formulations oléochimiques.

Le palmiste mérite donc une attention particulière. Sa valeur se construit dans la collecte des noix ou des amandes, le concassage, l'extraction, le raffinage, la formulation, le conditionnement et

l'accès aux acheteurs professionnels. Cette chaîne est moins visible que celle de l'huile alimentaire, mais elle peut répondre à des besoins africains réguliers.

L'hygiène comme marché d'ancrage.

Les marchés de l'hygiène, des savons, des détergents, des produits d'entretien, des soins simples et des produits professionnels donnent au palmier une lecture très concrète. Ils concernent les ménages, mais aussi les hôtels, les hôpitaux, les écoles, les administrations, les entreprises de nettoyage, les industries et les distributeurs

professionnels.

Ces marchés reposent sur des achats récurrents, des formats adaptés et des exigences de qualité. Un savon, un détergent, un produit hôtelier ou une base cosmétique trouve sa place lorsqu'il répond de manière fiable à une fonction précise. La performance à l'usage, la stabilité, le conditionnement, la distribution et la continuité d'approvisionnement deviennent alors déterminants.

Les huiles et dérivés du palmier peuvent alimenter des produits accessibles, des gammes professionnelles ou des intrants pour des fabricants locaux. La valeur ne se situe donc pas uniquement dans l'extraction. Elle peut aussi se former dans le raffinage, le contrôle qualité, la formulation, l'étiquetage, la distribution B2B et la relation avec les acheteurs.

Les résidus demandent une organisation.

La logique plante entière invite aussi à regarder les flux moins visibles. Rafles, coques, fibres, effluents et biomasse peuvent alimenter des usages autour du compost, du biochar, du biogaz, de l'énergie thermique, de certains matériaux ou d'intrants agricoles.

Ces flux élargissent le champ industriel du palmier, à condition de rester précis. Leur intérêt dépend de la concentration des volumes, de l'humidité, du coût de transport, de la proximité des unités, du



Noix de palme complète et huile de palmiste - Crédit photo @paatoon_Stock.adobe.com

Le palmiste | Un maillon stratégique encore sous-exploité.

Dans le palmier à huile, il faut distinguer l'huile de palme issue de la pulpe du fruit et l'huile de palmiste issue du noyau, ou de l'amande. Cette distinction change la lecture industrielle. Le palmiste ouvre plus directement vers les marchés de l'hygiène, de l'entretien, de la savonnerie, des détergents, de la cosmétique simple et de certaines activités de formulation.

Sa valeur ne réside pas seulement dans l'extraction d'une huile supplémentaire. Elle dépend de la capacité à organiser les noix et les amandes comme un flux collectable, à maîtriser la qualité de l'huile, à stabiliser les lots, à respecter les exigences de formulation et à relier les produits à des acheteurs réguliers.

Chaîne de lecture

Noix / amande → huile de palmiste → contrôle qualité → raffinage ou fractionnement → formulation → savon, détergent ou soin → marché professionnel.

Point de vigilance

Le palmiste ne constitue pas une cinquième matière du dossier. Il reste un sous-système du palmier à huile. Son intérêt est de montrer comment une plante à flux multiples peut ouvrir plusieurs trajectoires industrielles, à condition que la collecte, la qualité, les normes, le prix et les débouchés soient réellement organisés.

Source : Codex Alimentarius CXS 210-1999 ; USDA FAS Côte d'Ivoire 2025 ; AOCS / données huiles lauriques ; WITS / UN Comtrade selon pays étudiés.



Quelques résidus secs de la biomasse après extraction de l'huile de palme et de l'huile de palme - Crédit photo @Magnific.com (Image générée par IA)

procédé disponible, de la qualité obtenue et du marché final.

Une coque, une rafle ou un effluent n'a pas la même logique qu'une huile. Une biomasse peut produire de l'énergie ou un intrant utile lorsque le flux est concentré, stabilisé et relié à un procédé fiable. Dans un contexte dispersé, la logistique peut rapidement absorber la valeur.

Le palmier montre ainsi que la plante entière ne signifie pas tout valoriser immédiatement. Elle invite plutôt à identifier les flux capables de devenir des sous-filières réelles.

Qualité, traçabilité et crédibilité.

Le palmier à huile est une matière sensible. Les questions de qualité, de traçabilité, d'approvisionnement, de réputation et d'acceptabilité influencent

l'accès aux acheteurs, aux marchés et au financement. L'enjeu n'est pas d'enfermer le sujet dans la controverse, mais de traiter ces dimensions comme des conditions économiques.

La qualité de l'huile, la maîtrise de l'acidité, le stockage, la clarification, le raffinage, la régularité des lots et la stabilité des produits deviennent essentiels dès que l'on vise des usages alimentaires, hygiéniques, cosmétiques ou industriels.

La traçabilité peut rassurer les acheteurs, faciliter certains contrats, clarifier les conditions d'approvisionnement et rendre un projet plus lisible pour les financeurs. Les sous-filières palmier gagnent en crédibilité lorsque la qualité, la traçabilité et l'acceptabilité sont intégrées dès le départ.

Organiser des sous-filières crédibles.

Le palmier à huile est une plante riche. Cette richesse demande une hiérarchie. Certaines chaînes sont proches des marchés africains d'hygiène, d'entretien, de soins et de produits professionnels. D'autres exigent davantage de capital, de procédés, d'énergie, de normes ou de concentration industrielle.

Pour les entrepreneurs et investisseurs, les maillons à observer dépassent la production d'huile. Le concassage palmiste, le raffinage, la savonnerie, les détergents, la formulation cosmétique, les laboratoires qualité, le conditionnement, la distribution B2B, le compost, le biochar ou certains services de maintenance peuvent constituer des points d'entrée plus concrets.

Le palmier à huile n'a pas besoin d'être idéalisé pour être stratégique. Il a besoin d'être organisé. Sa valeur apparaît lorsque les flux sont distingués, les usages hiérarchisés, les procédés maîtrisés, les marchés identifiés et la qualité rendue suffisamment régulière pour construire la confiance. ■

Mini-série #03

Neem, l'usage ne suffit pas.

Le neem est une matière délicate. Il est connu dans de nombreux usages traditionnels, notamment pour les soins corporels, les cheveux ou la protection des cultures. Cette réputation lui donne de la visibilité, mais elle crée aussi un risque : confondre usage ancien, efficacité documentée, produit formulé et marché réglementé.

Son intérêt bio-industriel commence là. Une feuille, une graine, une huile ou un extrait ne deviennent pas automatiquement un savon, un soin capillaire ou un intrant agricole. Il faut définir la partie utilisée, le procédé d'extraction, la concentration, la stabilité, la sécurité d'usage et les limites de formulation.

L'huile issue des graines ouvre une piste concrète. Elle peut entrer dans des savons, ►►



des produits capillaires, des soins corporels ou certaines préparations agricoles. Mais elle impose des contraintes fortes : odeur, dosage, conservation, compatibilité avec d'autres ingrédients, étiquetage et conformité.

Les tourteaux issus des graines peuvent aussi être observés comme coproduits, notamment pour certains usages agricoles. Là encore, l'intérêt dépend de la composition, de l'innocuité, du mode d'application, du prix et de l'existence d'acheteurs capables d'utiliser le produit correctement.

Le neem ne doit donc pas être présenté comme une plante miracle. Sa valeur bio-industrielle se construit dans la responsabilité produit : qualité des extraits, formulation maîtrisée, preuves suffisantes, allégations prudentes et accès à des marchés précis. C'est à cette condition qu'un usage ancien peut devenir une capacité économique crédible. ■



Credit photo @Stock.adobe.com

Cas matières

Feuilles d'ananas. Quand le rebut devient une question de système.

par la Rédaction

La feuille d'ananas illustre l'un des enjeux les plus concrets des bio-industries africaines. Un rebut agricole ne devient pas automatiquement une ressource productive. Il doit être collecté, préparé, testé, standardisé et relié à des marchés capables de transformer un volume biologique en matière utile.

Une culture
fruitière
à lire
autrement.

L'ananas est d'abord une culture fruitière. Il renvoie au fruit frais, au jus, au séchage, à la transformation alimentaire et aux marchés de consommation. Cette lecture reste essentielle, car c'est la filière fruitière qui organise la production, les bassins agricoles, les récoltes, les

variétés, les acteurs et les premiers flux de matière.

Après la récolte du fruit, les feuilles restent présentes dans les champs. Elles peuvent sembler disponibles, abondantes, presque évidentes. C'est précisément là



Quelques produits issus de la transformation de l'ananas (soie, cuir, papier, carton, compost) - Crédit photo @ Magnific.com (Image générée par IA)

que commence le sujet industriel.

Une feuille dans un champ n'est pas encore une matière industrielle. Elle doit être collectée, triée, transportée, préparée, défibrée, séchée, testée, standardisée et reliée à un débouché. Tant que ces étapes restent dispersées, la feuille demeure un volume biologique. Elle ne devient pas encore un flux économique.

Le cas de l'ananas rend donc visible une réalité centrale des bio-industries africaines. La valeur apparaît lorsqu'un système parvient à rendre un rebut régulier, utilisable et vendable.

La feuille a un coût.

La feuille d'ananas attire l'attention parce qu'elle est perçue comme un rebut agricole. Cette perception peut créer une illusion économique. Un rebut n'est pas nécessairement une ressource gratuite. Sa valeur dépend de ce qu'il coûte à mobiliser.

Pour qu'une feuille devienne productive, il faut savoir où elle se trouve, en quelle quantité, à quelle période, dans quel état et à quelle distance des unités de

transformation. Il faut aussi comprendre qui peut la collecter, qui supporte les coûts de mobilisation, comment elle est stockée, comment elle se dégrade et dans quel délai elle doit être traitée.

La fracture de valeur se situe ici, entre le volume théorique de feuilles produites par une culture et le volume réellement collectable, transformable et vendable. Cette distinction évite de confondre potentiel agricole et capacité industrielle.

Dans un bassin concentré, une organisation peut devenir crédible si les volumes sont réguliers et si les acteurs agricoles, les plateformes de collecte et les unités de transformation

travaillent ensemble. Dans un contexte plus dispersé, le coût logistique peut rapidement fragiliser le modèle, même lorsque l'intérêt technique de la fibre est réel.

La plateforme devient stratégique.

L'imaginaire autour de la feuille d'ananas s'est largement construit autour du textile végétal, de la mode durable ou des alternatives au cuir. Ces marchés donnent de la visibilité à la matière. Ils ne doivent pourtant pas absorber toute l'analyse.

Une autre manière de lire la filière consiste à regarder les capacités qui rendent ces usages possibles. Le premier maillon structurant peut se situer dans une plateforme de collecte, de prétraitement, de défibrage, de séchage et de caractérisation matière.

Cette plateforme permet de transformer une biomasse dispersée en matière plus régulière. La fibre peut ensuite alimenter des essais textiles, des non-tissés, du papier, de l'emballage, des matériaux décoratifs, des composites légers ou des produits destinés à l'hôtellerie et au design. La pulpe résiduelle et certaines biomasses peuvent aussi ouvrir des pistes autour du compost, du biogaz ou d'intrants agricoles, selon les conditions locales.

Le point décisif n'est donc pas de choisir trop vite un produit phare. Il est de construire une matière caractérisée,

standardisée et suffisamment régulière pour ouvrir plusieurs marchés possibles.

Les marchés proches peuvent structurer le démarrage.

Le textile premium a l'avantage d'être parlant. Il donne une image forte et facile à comprendre. Mais il n'est pas forcément le premier marché le plus utile pour construire une filière bio-industrielle.

Des marchés plus proches peuvent offrir de meilleurs points d'appui : emballages biosourcés, papiers techniques, non-tissés, matériaux décoratifs, intrants agricoles, compost, biogaz ou services de tests matière. L'hôtellerie, la décoration, l'agro-industrie, les distributeurs professionnels et certains acheteurs B2B peuvent aussi donner une première réalité commerciale à la matière.

Ces marchés demandent de la rigueur. Un emballage doit tenir un usage et un prix. Un matériau doit être testé. Un compost doit prouver son intérêt agronomique. Une fibre doit être propre, régulière, caractérisée et compatible avec le procédé visé. Un produit destiné à l'hôtellerie ou au design doit être disponible, stable et livrable dans les délais.

Le marché ne vient donc pas simplement après la matière. Il permet de vérifier si la capacité existe réellement.

Organiser avant de promettre.

L'ananas est l'un des cas les plus pédagogiques de ce dossier. La feuille existe. La fibre intéresse. Les usages sont nombreux. Mais le passage vers l'industrie dépend d'un enchaînement concret : sécuriser les volumes, collecter, prétraiter, extraire, sécher, tester, standardiser, trouver les premiers acheteurs et organiser la distribution.

Pour les entrepreneurs et investisseurs, les maillons à observer ne se limitent pas à la marque finale ou au produit visible. Ils peuvent se situer dans les plateformes de collecte, les unités de défibrage, les équipements de séchage, les laboratoires de tests, les services de caractérisation, les circuits B2B ou les solutions de valorisation des coproduits.

Les applications plus avancées, autour des enzymes, des extraits, de la cellulose ou de certains composites techniques, peuvent ouvrir des perspectives intéressantes. Elles doivent toutefois rester reliées au niveau réel de collecte, de standardisation, de qualité et de marché.

Le sujet des feuilles d'ananas n'est donc pas la conversion rapide d'un rebut en produit séduisant. C'est la construction d'un système capable de rendre ce rebut mobilisable, transformable, testable et vendable. C'est là que se situe son intérêt stratégique pour les bio-industries africaines. ■

Mini-série #04

Manioc, la racine ne dit pas tout.

Le manioc est une matière d'équilibre. En Afrique, il reste d'abord une base alimentaire majeure. Le continent représente plus de 60 % de la production mondiale, avec plus de 200 millions de tonnes produites chaque année. Cette échelle en fait une ressource stratégique, mais elle impose aussi une règle : la lecture industrielle ne doit jamais fragiliser la fonction alimentaire.

Son intérêt bio-industriel vient surtout de l'amidon. Farines de qualité, ingrédients, colles, papier-carton, textile, alcool industriel ou produits de formulation peuvent s'appuyer sur cette propriété. L'enjeu stratégique est de construire des flux réguliers, propres, sûrs et compatibles avec les besoins des marchés.

Les feuilles ajoutent un autre niveau de lecture. Elles sont consommées dans



A close-up photograph of a vibrant green manioc leaf, characterized by its deeply lobed shape and prominent vein structure. The leaf is covered in numerous small, glistening water droplets, suggesting it has been recently watered or is in a humid environment. The background is softly blurred, showing other green foliage.

plusieurs pays africains et peuvent être associées à des usages traditionnels. Mais le manioc exige une prudence particulière : certaines parties de la plante contiennent des composés qui doivent être réduits ou éliminés par des procédés maîtrisés.

Les pelures, pulpes et résidus ouvrent aussi des pistes proches des bassins de production: compost, biogaz, alimentation animale sous conditions, intrants agricoles ou énergie locale. Là encore, le potentiel dépend de la collecte, du séchage, de la stabilité, de la sécurité et des acheteurs.

Le manioc ne devient pas une capacité bio-industrielle parce qu'il est abondant. Il le devient lorsque l'amidon, les feuilles et les résidus sont traités avec méthode, sans confusion entre usage traditionnel, transformation alimentaire et application industrielle. ■

Consolidation

Marchés africains et création de valeur industrielle.

par la Rédaction

Les marchés africains ne sont pas de simples débouchés pour les bio-industries. Ils peuvent devenir des espaces de validation, de discipline produit et de création de valeur, lorsque l'offre part des usages réels, des premiers acheteurs, des circuits de distribution et d'une qualité tenue dans la durée.

Le marché participe à la construction industrielle.

Les bio-industries africaines ne peuvent pas être pensées uniquement à partir des ressources disponibles ou des procédés possibles. Une matière peut exister, une technologie peut fonctionner, un produit peut être fabriqué, sans que cela suffise à créer une activité durable.

Le marché joue un rôle plus profond qu'un simple débouché. Il valide l'usage, révèle un prix acceptable, impose une qualité suivie et oblige l'offre à tenir dans le temps. Le coton fonctionnel, le cacao

formulé, le palmiste destiné à l'hygiène ou la feuille d'ananas transformée en fibre ne deviennent réellement industriels que lorsqu'ils rencontrent des acheteurs, des formats, des circuits et des usages capables de soutenir la production.

Cette lecture oblige à relier chaque projet à une demande réelle. Elle évite de raisonner seulement en potentiel de matière ou en capacité d'usine. La question devient alors plus concrète : qui achète, pour quel usage, avec quelle fréquence, à quel prix et avec quel niveau d'exigence ?

Les marchés africains demandent de la précision.

Les marchés africains sont parfois abordés comme des marchés de remplacement, destinés à absorber ce qui ne part pas à l'export. Ils sont aussi parfois présentés comme naturellement disponibles parce que les besoins existent. Ces deux lectures simplifient la réalité.

Un besoin ne crée pas automatiquement un marché. Entre les deux, il faut un produit adapté, un format accessible, une distribution efficace, une confiance suffisante et une capacité à répéter l'achat.

Un hôpital n'achète pas comme un hôtel. Une école n'a pas les mêmes exigences qu'une entreprise de nettoyage. Un distributeur professionnel ne raisonne pas comme un consommateur individuel. Une agro-industrie, une administration ou une chaîne de restauration regarde

la performance du produit, son prix, sa régularité, ses délais et sa capacité à répondre à un usage précis.

Cette diversité peut devenir un terrain d'apprentissage industriel, à condition de ne pas traiter le continent comme un marché homogène.

Les premiers acheteurs donnent forme à l'offre.

Les premiers acheteurs jouent un rôle structurant. Ils testent, comparent, formulent des exigences, renouvellent ou interrompent la relation. Ils aident une jeune offre à comprendre ses défauts, ses coûts, ses limites et ses points de différenciation.

Le cas de **Koa** au Ghana illustre cette logique autour du cacao. L'entreprise travaille la pulpe du fruit et la transforme en produits destinés à des usages alimentaires. L'intérêt ne tient pas seulement à la valorisation d'un coproduit. Il tient à la capacité de stabiliser une matière fragile, de la rendre lisible pour des acheteurs et de l'inscrire dans un usage.

En Ouganda, **TEXFAD** offre un autre signal. L'entreprise travaille la fibre issue de tiges de bananier pour produire des textiles, objets décoratifs et produits artisanaux. Là encore, la valeur ne vient pas uniquement de la biomasse disponible. Elle se construit dans la



Quelques exemples de linge professionnel hospitalier - Crédit photo @ Magnificom (Image générée par IA)



Huile de coton - Crédit photo @ evening_tao_Magnific.com

collecte, le savoir-faire matière, la mise au point produit et l'accès à des usages concrets.

Ces exemples ne sont pas des modèles parfaits. Ils montrent que les premiers marchés d'ancrage rendent l'exécution plus lisible. Ils permettent d'apprendre sur des volumes limités, de stabiliser la qualité, d'ajuster le prix et de préparer une montée en charge plus réaliste.

La distribution est une infrastructure industrielle.

Produire localement ne suffit pas si le produit n'atteint pas le bon acheteur, au bon format et au bon moment. Dans les bio-industries africaines, la distribution devient une infrastructure industrielle.

Un produit d'hygiène doit être disponible régulièrement. Un ingrédient doit arriver dans un format compatible avec

les pratiques de l'acheteur. Une fibre doit être accompagnée d'informations techniques. Un intrant agricole doit être expliqué, testé et accessible aux utilisateurs concernés.

Au Kenya, **Regen Organics**, au sein de **The Sanergy Collaborative**, montre l'importance de cette articulation entre transformation et marché d'usage. L'enjeu ne se limite pas à convertir des flux organiques en fertilisants, protéines pour l'alimentation animale ou combustibles. Il consiste aussi à relier ces produits à des utilisateurs capables de les acheter régulièrement.

La distribution porte donc une partie de la confiance. Elle rend l'offre visible, accessible, comparable et disponible. Dans certains cas, le maillon stratégique ne sera pas l'unité de production, mais le dispositif qui relie cette unité aux acheteurs.

Créer de la valeur, c'est tenir l'usage.

La création de valeur industrielle se confirme lorsque le produit tient son usage, lorsque l'acheteur revient, lorsque la qualité reste stable et lorsque le modèle économique devient compréhensible.

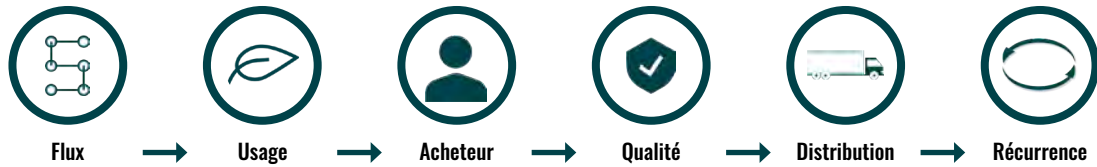
Le prix compte, mais il ne suffit pas. La proximité compte, mais elle doit s'accompagner de régularité. L'origine locale peut être un atout, mais elle ne remplace pas la performance du produit.


Les marchés africains peuvent donc devenir des moteurs de création de valeur lorsqu'ils sont abordés avec précision. Santé, hygiène, hôtellerie, agro-industrie, emballage, matériaux, intrants agricoles, textiles professionnels ou services qualité peuvent offrir des points d'appui réels, à condition que l'offre serve un usage, atteigne les bons acheteurs et tienne ses engagements.

C'est dans cette rencontre entre matière, usage, distribution et confiance que les marchés africains deviennent un espace de construction industrielle. ■

Les marchés africains adressables | Relier les ressources aux besoins réels.

Un marché adressable suppose un usage, un acheteur, une qualité, un prix, un canal de distribution et une récurrence. Les flux commerciaux signalent des marchés à tester et non des opportunités automatiques.



MARCHÉ	 COTON	 CACAO	 PALMIER / PALMISTE	 ANANAS
 Santé	● ● ●	—	●	●
 Hygiène / Entretien	● ●	●	● ● ●	—
 Hôtellerie / Textiles professionnels	● ● ●	● ●	● ●	● ●
 Cosmétique / Soins	●	● ● ●	● ● ●	●
 Emballage / Matériaux	● ●	●	● ●	● ● ●
 Intrants agricoles	● ●	● ●	● ● ●	● ●
 Services qualité / R&D	● ● ●	● ● ●	● ● ●	● ● ●

● ● ● Marché prioritaire ● ● ● Marché crédible à structurer ● Piste à documenter — Non prioritaire

Lecture du marché

Santé : Marché très normé, prioritaire pour coton hydrophile, gazes, compresses, ouates et non-tissés.	Hygiène / entretien : Marché récurrent, très fort pour palmier-palmiste via savons, détergents et produits lavants.	Hôtellerie / Textiles professionnels : Marché-pont B2B	Cosmétique / Soins : Marché fort pour cacao et palmiste, mais dépendant de formulation, stabilité et conformité.	Emballage / Matériaux : Marché visible, surtout pour l'ananas, mais matière à prouver.	Intrants agricoles : Marché proche des bassins, sous conditions techniques.	Services qualité / R&D : Marché transversal invisible.
---	--	---	---	---	--	---

Quelques signaux de marché à vérifier : Gazes / Compresses (300590), Savons (340111), Soins de la peau (330499), Emballages papier / carton (4819). Les données économiques de ces produits signalent des flux commerciaux. Ils ne prouvent pas qu'une production locale serait immédiatement conforme, compétitive ou distribuable.

Importation observée ≠ Opportunité locale immédiate.

Un flux commercial signale un marché à tester mais ne prouve pas qu'une production locale serait immédiatement conforme, compétitive ou distribuable.

Note méthodologique : Un marché adressable n'est pas une demande abstraite. Il suppose un besoin réel, un acheteur, un canal d'accès, un niveau de qualité, un prix compatible, une fréquence d'usage et une capacité de livraison.

Sources : Fiche KW20 Marchés africains adressables ; ITC Trade Map ; WITS/UN Comtrade ; World Bank WDI ; synthèse K-World. Marchés indicatifs à valider par pays et par acheteur.

Consolidation

Quels maillons peuvent devenir des projets ?

par la Rédaction

Dans les bio-industries africaines, les projets les plus crédibles ne se situent pas toujours dans le produit final. Collecte, prétraitement, formulation, test, conditionnement, conservation ou distribution peuvent devenir investissables lorsqu'ils réduisent un risque précis et rendent plusieurs offres productives possibles.

Le projet naît d'une fonction précise.

Dans une chaîne bio-industrielle, toutes les activités n'offrent pas le même niveau de maturité, de risque ou de potentiel économique. Certaines fonctions comptent davantage parce qu'elles sécurisent la matière, fiabilisent la production, qualifient un produit, réduisent les pertes ou connectent l'offre à un marché.

L'enjeu, pour un entrepreneur ou un investisseur, consiste à repérer les maillons capables de tenir économiquement. Une unité de transformation, une marque ou un

produit fini peuvent être pertinents. Mais la valeur peut aussi se construire dans des fonctions moins visibles : collecte, prétraitement, formulation, test, conditionnement, maintenance, conservation, distribution ou premiers contrats professionnels.

Cette lecture change la manière d'aborder les bio-industries africaines. Elle ne cherche pas à multiplier les opportunités sur le papier. Elle identifie les fonctions qui réduisent un risque concret et rendent l'exécution plus solide.

Organiser la matière peut déjà constituer un projet.

Une ressource agricole dispersée doit devenir mobilisable avant d'entrer dans une logique industrielle. Les plateformes de collecte, de tri, de séchage, de stockage ou de prétraitement peuvent donc devenir des projets à part entière lorsqu'elles améliorent la régularité, la qualité et la disponibilité de la matière.

Le cas de **Releaf** au Nigeria offre un repère utile dans la filière palmier. L'entreprise travaille autour du palmiste et a développé Kraken, une technologie de décorticage des noix de palme adaptée aux réalités locales. L'intérêt économique ne repose pas uniquement sur la matière. Il tient aussi à l'équipement, à l'organisation du flux, à la proximité avec les zones de production et à la capacité de servir des industriels.

Cette logique peut s'appliquer aux autres matières du dossier. Pour les feuilles



Différentes variétés de piments - Crédit photo @ nibayet69_Magnific.com

d'ananas, le projet structurant peut se situer dans la collecte, le défibrage, le séchage et la caractérisation matière. Pour le cacao, il peut concerner la stabilisation de coproduits ou la préparation d'ingrédients. Pour le coton, il peut porter sur des produits intermédiaires destinés à des usages fonctionnels.

Une plateforme devient plus solide lorsqu'elle sert plusieurs acheteurs ou plusieurs usages. Elle transforme alors une matière dispersée en flux plus exploitable.

Transformer et formuler donnent une forme au marché.

Les bio-industries avancent lorsque des acteurs savent transformer, formuler, conditionner et distribuer des produits adaptés aux usages réels.

AACE Foods, au Nigeria, illustre

cette logique dans l'agroalimentaire. L'entreprise transforme et conditionne des produits issus de matières agricoles d'Afrique de l'Ouest. Le maillon intéressant se situe dans le passage d'ingrédients agricoles à des produits identifiables, utilisables et distribués.

Cette lecture parle directement aux bio-industries. Une huile de palmiste destinée à un savon, un beurre de cacao destiné aux soins, une poudre destinée à une boisson ou une fibre destinée à un textile professionnel doivent atteindre un niveau d'usage clair. La stabilité, l'étiquetage, la fiche produit, le conditionnement et la

régularité deviennent alors des sources de valeur.

Un service de formulation, un laboratoire de tests, une unité pilote ou une plateforme qualité peut donc devenir un projet crédible. Ces maillons n'ont pas toujours la visibilité d'une marque finale, mais ils peuvent servir plusieurs PME, plusieurs matières et plusieurs marchés.

Les infrastructures de proximité réduisent les pertes.

Certains projets se situent dans les infrastructures qui permettent aux produits d'arriver au bon endroit, dans le bon état et au bon moment. La conservation, la logistique, les équipements partagés et les services techniques peuvent transformer l'économie d'une filière.

ColdHubs, au Nigeria, illustre cette fonction à travers des chambres froides solaires installées près des marchés, centres d'agrégation et zones de production. Le modèle montre comment une infrastructure de proximité peut réduire les pertes, améliorer la disponibilité de la matière et faciliter la transformation ou la distribution.

Dans les bio-industries, cette logique peut concerner le séchage de fibres, la stabilisation de pulpes, la conservation

d'ingrédients, l'accès à des équipements mutualisés ou la maintenance d'unités de production. Ces maillons ne remplacent pas l'usine ou le produit final. Ils améliorent la capacité de la chaîne à fonctionner régulièrement.

Pour un investisseur, leur intérêt augmente lorsqu'ils résolvent un problème partagé par plusieurs acteurs. Ils se rapprochent alors d'un modèle de service industriel.

Les intrants locaux créent des usages récurrents.

Les bio-industries africaines peuvent aussi créer de la valeur en produisant des intrants utilisés par d'autres secteurs. Fertilisants organiques, biochars, substrats, protéines alternatives, matériaux ou ingrédients techniques deviennent pertinents lorsque l'usage est clair et que la distribution est maîtrisée.

Safi Organics, au Kenya, offre un exemple intéressant avec des fertilisants organiques produits à partir de ressources locales et destinés aux agriculteurs. L'intérêt du modèle tient à l'articulation entre matière disponible, procédé de transformation, services agronomiques, proximité avec les utilisateurs et répétition de l'achat.

Ce type de projet relie la bio-industrie aux besoins productifs du continent. Un intrant agricole, un produit d'hygiène,

un emballage ou un service qualité peut devenir plus structurant qu'une innovation très visible, mais difficile à vendre régulièrement.

Investir dans ce qui rend l'exécution possible.

Les maillons investissables les plus robustes se situent dans ce qui rend plusieurs produits possibles. Ils organisent la matière, fiabilisent le procédé, sécurisent la qualité, améliorent la conservation, facilitent la distribution ou renforcent la relation avec les premiers acheteurs.

Cette approche rend l'ambition industrielle plus praticable. Une plateforme de collecte, une unité de défibrage, un service de formulation, une capacité de test, un équipement mutualisé, une solution de conservation ou un circuit B2B peuvent préparer le terrain pour plusieurs produits finaux.

L'investissabilité se construit lorsque le projet réduit un risque précis, sert un usage identifié et peut progresser par étapes. Les bio-industries africaines gagneront en solidité si les entrepreneurs, industriels et financeurs apprennent à regarder ces maillons intermédiaires avec autant d'attention que les produits visibles. C'est souvent là que se construit la capacité productive réelle. ■

Les maillons investissables | Du pilote industriel aux capacités de transformation.

Un maillon crédible relie matière mobilisable, procédé maîtrisable, qualité régulière, norme identifiable, acheteur réel, distribution et financement. Un maillon investissable est une combinaison entre flux, procédé, qualité, marché et modèle économique.



NIVEAU DE MATURITÉ	COTON	CACAO	PALMIER/ PALMISTE	ANANAS
Proche du marché	Linge hôtelier, linge hospitalier simple, serviettes, uniformes professionnels	Poudres, ingrédients B2B, boissons, beurre de cacao	Savonnerie, savons simples, produits d'hygiène, tourteaux	Collecte organisée, compost local, prétraitement de feuilles
À standardiser	Coton hydrophile, gazes, compresses, non-tissés simples	Beurre cacao cosmétique, soins corporels, formulation, pulpe / mucilage	Huile palmiste raffinée, fractions, détergents, produits lavants	Fibre standardisée, non-tissés, papier, emballage, matériaux légers
Plateformes / Services	Test textile, certification, blanchisserie, distribution B2B / B2G	Laboratoires de formulation, tests, packaging, services qualité	Collecte noix / amandes, concassage, laboratoires huile, traçabilité	Collecte / tri / séchage, extraction, tests fibre, prototype
Trajectoires avancées	Nanocellulose, textiles médicaux complexes	Extraits actifs, nutraceutiques, biomatériaux	Oléochimie avancée, tensioactifs spécialisés	Composites avancés, textile technique premium, enzymes

À ne pas confondre

- Technique possible ***
Projet investissable
- Résidu disponible ***
Flux économique
- Importation observée ***
Opportunité locale
- Prototype *** Filière
- Marché potentiel ***
Marché accessible

⚠ Cette analyse classe les maillons à tester, mais pas des projets garantis.

Note méthodologique : Les maillons sont classés selon une lecture de maturité et de structuration : proche des capacités existantes, nécessitant standardisation, ou trajectoire avancée. Le visuel ne constitue pas un conseil financier.
Sources : Matrices KW20 ; UNIDO ; ITC ; WITS/UN Comtrade ; WIPO GII ; synthèse K-World. Classement éditorial des maillons, non recommandation d'investissement.

STRATÉGIE • PERFORMANCE • IMPACT • CAPITALISME RESPONSABLE

Performance durable.

Croissance responsable.

Dans un monde en mutation rapide, la véritable performance ne se mesure plus seulement en résultats financiers. Chez ND Consultant Group, nous croyons profondément que réussite économique et impact social se renforcent mutuellement. C'est notre conviction fondatrice, le **Capitalisme Responsable**. Une approche qui allie vision stratégique globale et exécution locale maîtrisée, pour une performance pérenne qui honore vos ambitions autant que vos valeurs. Nous accompagnons dirigeants et équipes, là où elles se trouvent, à chaque étape de leur développement.

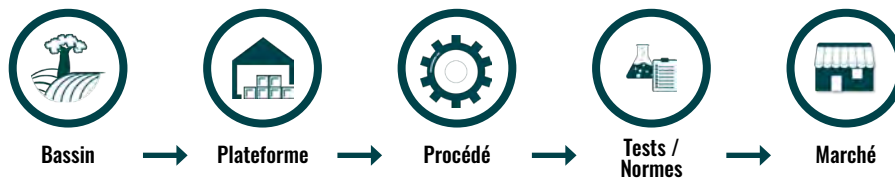


ND CONSULTANT

www.nd-consultant-group.com

Les corridors de transformation | Relier les bassins de production aux marchés africains.

Un corridor de transformation n'est pas une route. C'est une chaîne fonctionnelle entre flux, capacités et marchés. Un flux ne devient marché que lorsqu'il passe par des fonctions de collecte, transformation, test, conformité et distribution.



	Bassin	Plateforme	Procédé	Tests / Normes	Marché	
COTON	Bassin coton →	Plateforme textile / Tri fibre →	Procédé textile ou non-tissé →	Tests textile / Santé →	Marchés professionnels	△ Production coton ≠ Capacité textile fonctionnelle
Linge professionnel - Coton hydrophile - Gazes / Compresses - Non-tissés simples						
CACAO	Bassin cacao →	Plateforme collecte / Fermentation / Séchage →	Broyage / Ingrédients →	Formulation / Qualité →	Marchés B2B / Soins / Alimentaire	△ Transformation primaire ≠ Captation de valeur par formulation
Ingrédients B2B - Poudres - Beurre de cacao - Boissons - Soins (sous conditions)						
PALMIER / PALMISTE	Bassin palmier →	Plateforme huile / Noix / Amandes →	Raffinage / Fractionnement / Formulation →	Qualité huile / Traçabilité →	Hygiène / Entretien / Intrants	△ Ne pas isoler le palmiste comme une matière à part
Savonnerie - Produits lavants - Détergents - Soins (sous conditions) - Tourteaux / Intrants (sous conditions) Palmiste = Sous-système du palmier						
ANANAS	Bassin ananas →	Plateforme collecte / Tri / Séchage →	Prétraitement / Extraction fibre →	Tests matière →	Marchés à prouver	△ Fruit produit ≠ Feuilles collectables ≠ Fibre standardisée
Transformation alimentaire - Compost / Intrants locaux - Fibre (sous conditions) - Non-tissés / Papier / Emballage (à documenter)						

À ne pas considérer comme acquis



△ Les corridors représentés sont fonctionnels. Ils ne constituent pas une carte de corridors opérationnels.

Note méthodologique : Le corridor est ici compris comme une capacité d'organisation entre ressource, plateforme, transformation, services, normes et marché. Il ne désigne pas uniquement une route, un rail ou un port.
 Sources : Matrices KW20 ; FAOSTAT ; FAO/IIASA GAEZ ; UNECA ERA 2025 ; AfCFTA ; AfDB ; synthèse K-World. Schéma conceptuel des liens possibles.

Consolidation

R&D, normes, formation, certification et corridors. Les infrastructures invisibles des bio-industries.

par la Rédaction

Les bio-industries africaines ne se construisent pas uniquement avec des matières, des machines et des marchés. Elles ont besoin d'infrastructures discrètes : R&D appliquée, normes, laboratoires, certification, formation, maintenance et corridors fonctionnels. Ces fonctions rendent les filières plus lisibles, plus crédibles et plus praticables.

Les infrastructures discrètes rendent les filières lisibles.

Les bio-industries africaines reposent sur des matières, des équipements et des marchés. Elles s'appuient aussi sur des fonctions moins visibles qui rendent la production plus régulière, plus crédible et plus facile à financer.

Une fibre d'ananas gagne en valeur lorsqu'elle est caractérisée. Une huile de palmiste devient plus exploitable lorsqu'elle est testée et stabilisée.

Un beurre de cacao destiné aux soins appelle une documentation claire sur sa qualité et ses conditions de conservation. Un compost, un biochar ou un intrant agricole doit pouvoir démontrer son intérêt agronomique.

Ces fonctions ne portent pas toujours la marque, le produit final ou l'unité industrielle. Elles donnent pourtant de la lisibilité à la filière. Elles montrent comment une matière est collectée, testée, transformée, documentée, distribuée et améliorée.

La R&D appliquée part des usages.

La recherche et développement utile aux bio-industries peut partir d'un problème très concret. Une matière se dégrade trop vite. Une fibre varie selon les lots. Une huile présente une acidité trop élevée. Une formulation ne tient pas à la chaleur. Un emballage biosourcé manque de résistance. Un intrant agricole doit être mieux adapté aux sols et aux cultures.

Cette R&D appliquée relie le laboratoire au terrain. Elle aide à stabiliser une pulpe, améliorer un séchage, tester une fibre, ajuster une formulation ou documenter un ingrédient. Elle transforme une intuition en apprentissage industriel.

Des institutions comme le Kenya **Industrial Research and Development Institute** montrent l'importance de ces fonctions intermédiaires. Les centres de recherche

appliquée, de technologie alimentaire ou d'appui industriel peuvent accompagner la mise au point de produits, les tests, la formation et l'amélioration des procédés.

Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas n'appellent donc pas uniquement de nouvelles usines. Ils demandent aussi des capacités d'essai, de mesure, de correction et d'adaptation aux usages réels.

Les normes organisent la confiance.

La norme peut être perçue comme une contrainte. Dans une filière en construction, elle devient aussi un langage commun. Elle permet à un producteur, un transformateur, un acheteur, un distributeur et un financeur de parler du même produit avec des repères partagés.

Un hôpital, un hôtel, une entreprise de nettoyage, une agro-industrie ou un fabricant de soins achète une performance attendue, une régularité, une traçabilité et une capacité à limiter son propre risque. La norme facilite cette relation. Elle rend l'offre comparable, clarifie les exigences et renforce la crédibilité du fournisseur.

Les dispositifs de test et de certification rendent cette fonction plus concrète.

L'African Quality Assurance Centre, installé dans l'État d'Ogun au Nigeria, illustre cette infrastructure de confiance. Sa logique consiste à offrir des capacités



Crédit photo @ pressmaster_Magnific.com

de test, d'analyse et de certification pour des produits destinés aux marchés domestiques comme à l'export.

La **Ghana Standards Authority** offre un autre repère. Ses fonctions de certification, de contrôle et d'appui aux standards rappellent que la qualité n'est pas un sujet abstrait. Elle se traduit par des procédures, des attestations, des contrôles et des informations produits.

Former les métiers de l'exécution.

Les bio-industries créent des besoins en métiers très concrets. Techniciens de maintenance, opérateurs, responsables qualité, formulateurs, agents de collecte, logisticiens, contrôleurs matière, responsables de laboratoire, spécialistes du conditionnement et commerciaux B2B participent directement à la capacité productive.

Ces filières ouvrent aussi un espace pour l'ingénierie, la conception et la fabrication locale de solutions techniques. Des machines adaptées aux matières premières, aux contraintes énergétiques, aux conditions climatiques et aux réalités économiques locales peuvent réduire les coûts, simplifier la maintenance et améliorer les rendements.

La formation devient alors une infrastructure industrielle. Former à l'extraction, au séchage, au contrôle qualité, à la formulation, au conditionnement, à la maintenance ou à la

vente B2B revient à renforcer la capacité d'une filière à tenir ses engagements.

Pour un investisseur, ces compétences donnent une lecture plus précise du risque. Un projet peut disposer d'une bonne matière, d'un équipement adapté et d'un marché intéressant. Sa solidité dépend aussi des équipes capables de faire fonctionner le système dans la durée.

Les corridors relient les capacités.

Le mot corridor devient utile lorsqu'il relie des fonctions réelles. Un corridor bio-industriel ne se limite pas à une route, un port ou une carte. Il relie des bassins de matière, des plateformes de collecte, des unités de prétraitement, des laboratoires, des centres de formation, des zones industrielles, des distributeurs et des marchés d'usage.

Cette circulation concerne les produits, mais aussi l'information. Les fiches techniques, les résultats de tests, les standards, les exigences des acheteurs, les besoins de maintenance et les données de marché accompagnent les flux physiques.

Dans les intrants agricoles, des acteurs comme **OCP Africa** montrent l'intérêt d'une approche qui relie nutrition des sols, solutions adaptées, services aux agriculteurs et capacités de distribution. Le sujet dépasse la vente d'un produit. Il touche à l'organisation d'un système

capable de rapprocher connaissance, formulation, accompagnement terrain et marchés agricoles.

Les bio-industries africaines auront besoin de cette logique de connexion. Une plateforme de collecte alimente une unité pilote. Un laboratoire teste la matière. Un centre de formation prépare les opérateurs. Un distributeur B2B accède aux acheteurs. Un financeur comprend mieux la progression du projet.

Rendre l'industrie praticable.

Les infrastructures discrètes donnent de la praticabilité aux bio-industries. Elles montrent comment une matière devient un flux, comment un flux devient un produit, comment un produit devient une offre, et comment cette offre peut être testée, vendue, améliorée et financée.

Pour les entrepreneurs, elles réduisent l'improvisation. Pour les acheteurs, elles renforcent la confiance. Pour les investisseurs, elles améliorent la lecture du risque. Pour les filières, elles créent des bases communes qui facilitent la montée en charge.

Les bio-industries africaines se construiront dans les usines, mais aussi dans ces infrastructures discrètes. R&D appliquée, normes, formation, certification, laboratoires, maintenance et corridors fonctionnels forment les appuis qui permettent aux ressources de devenir des capacités productives. ■

Les capacités critiques | Ce qui permet réellement à une bio-industrie d'émerger.

Tests, normes, maintenance, formulation et distribution, transforment le potentiel en capacité industrielle. Sans capacités critiques, une ressource peut rester disponible et un marché peut exister, sans qu'un projet viable ne se forme.



8		Distribuer / Vendre avec confiance	Atteindre un acheteur récurrent
7		Formuler / Conditionner	Produit d'usage
6		Normer / Certifier	Rendre le produit acceptable
5		Contrôler / Régulariser	Assurer la constance
4		Tester / Caractériser	Mesurer les propriétés
3		Transformer / Maintenir	Procédé reproductible
2		Stabiliser / Prétraiter	Éviter la dégradation
1		Collecter / Stocker	Rendre le flux disponible

Capacité décisive par matière

COTON Tests textile / Santé	CACAO Formulation et qualité	PALMIER / PALMISTE Qualité huile / Formulation / Traçabilité	ANANAS Plateforme collecte / Tests matière
---------------------------------------	--	---	---

Du prototype au marché

Prototype Le procédé fonctionne une fois	Pilote Le procédé se répète à petite échelle	Pré-série Le produit devient régulier et conforme	Marché initial Des acheteurs acceptent le produit	Échelle Le modèle tient dans la durée
--	--	---	---	---

⚠ Les capacités critiques ne sont pas des compléments techniques. Elles sont la condition du passage de la ressource à la capacité industrielle.

Note méthodologique : Les capacités critiques incluent R&D, tests, normes, certification, formation, qualité, maintenance, traçabilité, financement patient et distribution. Leur présence varie selon les pays, les filières et les marchés.
Sources : Matrices KW20 ; UNIDO ; Codex Alimentarius ; WHO MeDevIS ; WIPO GII ; OAPI/ARIPO ; synthèse K-World.
Lecture transversale des capacités d'écosystème.

Mini-série #05


Canne à sucre, ce que le sucre laisse derrière lui.

La canne à sucre est une culture de volume. En 2023, la production mondiale a dépassé **2 milliards de tonnes**. Mais son intérêt bio-industriel ne se limite pas au sucre. Il se lit aussi dans les flux que l'usine fait apparaître au moment du broyage.

Après extraction du jus, la canne laisse de la bagasse, de la mélasse, des écumes, de la vinasse, des feuilles et des résidus de récolte. La bagasse est le coproduit le plus structurant. Elle représente en **moyenne près de 30 %** de la canne broyée et sert déjà, dans de nombreuses sucreries, à produire de la chaleur ou de l'électricité.

La canne est donc différente d'autres matières agricoles. Une partie de sa logique industrielle existe déjà. Les flux ne sont pas seulement dispersés dans les champs : ils se concentrent autour des





sucrieries, des équipements, de l'énergie, de la fermentation, du stockage et de la maintenance.

Les pistes les plus solides commencent près de ces unités : cogénération, briquettes, compost, valorisation de la mélasse, intrants agricoles, papier, emballages à base de bagasse ou matériaux simples. Leur crédibilité dépend des volumes disponibles, de l'humidité, du coût de transport, du procédé et de l'existence d'acheteurs réguliers.

La canne à sucre devient une matière bio-industrielle lorsqu'une sucrierie ne produit plus seulement du sucre. Elle organise un système de flux : énergie, coproduits, intrants, matériaux et usages locaux. C'est cette capacité à faire travailler plusieurs sorties autour d'un même outil industriel qui rend la matière stratégique. ■


Mini-série #06

Bambou, la matière avant le symbole.

Le bambou est souvent présenté comme une plante durable, rapide et polyvalente. Cette image attire l'attention, mais elle ne suffit pas à construire une filière. Pour K-World numéro 20, le sujet n'est pas le symbole écologique. Il est dans la transformation du bambou en matériau fiable.

En Afrique, les ressources en bambou sont estimées à plus de **4,5 millions d'hectares**, avec plus d'une centaine d'espèces recensées. Cette diversité est intéressante, mais elle impose un premier travail : identifier les espèces, les zones disponibles, les usages adaptés et les conditions de coupe.

Le bambou possède un avantage : certaines tiges peuvent être exploitées après quelques années seulement. Mais la rapidité de croissance ne remplace pas le traitement ▶▶



de la matière. Sans séchage, protection contre l'humidité et les insectes, contrôle des fissures, assemblage maîtrisé et qualité régulière, la tige reste difficile à standardiser.

Les pistes les plus crédibles concernent le mobilier, les panneaux, les structures légères, l'aménagement intérieur, les emballages, les objets fonctionnels, les briquettes ou certains matériaux simples. Ces usages peuvent intéresser l'hôtellerie, la construction légère, les espaces commerciaux, l'artisanat structuré et les marchés urbains.

Le bambou devient intéressant lorsqu'il quitte le registre de la promesse verte pour entrer dans celui du matériau. Sa valeur bio-industrielle se construit dans la coupe, le séchage, le traitement, le design, les normes et la distribution. C'est cette capacité à rendre la matière stable, utile et vendable qui fait du bambou un vrai sujet industriel. ■

#MiniSérieKWorld

Des matières aux marchés.

**La valeur ne se confirme pas dans la
matière seule. Elle se confirme lorsque
l'usage, l'acheteur, la qualité et la
distribution tiennent ensemble.**

Conclusion du dossier spécial Bio-industries africaines

Des ressources aux capacités de transformation.

par la Rédaction

Le potentiel bio-industriel ne repose pas uniquement sur l'abondance des matières. Il prend forme lorsque des ressources, des procédés, des compétences, des normes, des financements et des marchés sont reliés dans une trajectoire crédible. Les quatre matières étudiées dans ce dossier suivent des chemins différents, mais elles révèlent toutes une même exigence d'organisation.

Quatre matières, quatre trajectoires.

Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas ne répondent pas à un modèle unique. Chacun permet d'observer, à partir de réalités déjà présentes, une manière particulière de passer d'une ressource agricole à une capacité industrielle.

Le coton dispose déjà de filières structurées, de compétences et d'outils de transformation. Son potentiel de diversification se situe désormais dans des usages fonctionnels et professionnels tels que le coton hydrophile, le linge hospitalier ou hôtelier, les uniformes, les produits d'hygiène, les non-tissés,

la cellulose, l'huile, les tourteaux et le recyclage textile. L'ambition va donc au-delà d'une augmentation des volumes de fibres transformés. L'opportunité se situe dans l'accès à des marchés qui demandent régularité, conformité, contrats et qualité de distribution.

Le cacao suit une autre trajectoire. La transformation primaire produit du beurre, de la poudre et de la masse, mais une part importante de la valeur se prolonge ensuite dans la formulation, les ingrédients, les soins, le conditionnement, les normes, les services de laboratoire et l'accès au client. Les coques, les cabosses, la pulpe et le mucilage peuvent également alimenter des sous-filières. Leur développement demande toutefois une organisation précise de la collecte, de la conservation, des procédés et des débouchés.

Le palmier à huile permet d'aller encore plus loin dans la lecture de la plante entière. L'huile de palme, l'huile de palmiste, les tourteaux, les rafles, les coques, les fibres et les effluents peuvent servir plusieurs marchés. Cette diversité constitue une richesse, tout en appelant une coordination plus exigeante. La qualité des huiles, la traçabilité, la transformation du palmiste, la formulation, la valorisation des résidus et la fiabilité des acheteurs participent ensemble à la solidité du système.

L'ananas, quant à lui, rend particulièrement visible le passage du volume biologique au flux industriel. Une feuille disponible dans un champ n'est pas encore une matière utilisable. Elle doit être collectée, triée, défibrée, séchée, testée et standardisée. Le même raisonnement s'applique aux peaux, aux pulpes, aux tiges et aux effluents. Dans ce



Crédit photo @ alexmibaillyk_Magnific.com

cas, la valeur commence par la capacité à organiser la matière avant même d'envisager sa transformation.

Ces quatre trajectoires montrent que la matière agricole ne porte pas seule l'opportunité. Celle-ci se construit dans la manière dont la ressource est comprise, préparée et reliée à un usage précis.

Le marché donne sa direction à la capacité.

Une bio-industrie se structure plus solidement lorsqu'elle part d'un besoin réel et d'un acheteur identifiable.

Les marchés africains de la santé, de l'hygiène, de l'hôtellerie, de la cosmétique, des produits d'entretien, de

l'emballage, des matériaux, des intrants agricoles et de l'énergie locale offrent des points d'ancrage crédibles. Leur existence constitue un point de départ. La réussite d'un projet dépend ensuite de la compréhension de leurs normes, de leurs niveaux de prix, de leurs circuits d'achat, de leurs habitudes d'usage et de leurs exigences de service.

Les acheteurs professionnels et institutionnels peuvent jouer un rôle particulièrement utile dans la structuration des premiers volumes. Un hôpital, une chaîne hôtelière, un industriel, une entreprise de nettoyage ou un distributeur régional apporte davantage qu'une première commande. Ce type de partenaire permet de tester la régularité, la qualité, les délais, la documentation et la capacité de livraison. Il donne aussi au producteur des informations concrètes pour améliorer son offre.

La qualité abordable reste centrale

dans cette construction. Elle demande de concevoir un produit adapté à son usage, de maîtriser les coûts et de bâtir un modèle économique capable de durer. La satisfaction du client devient alors une donnée industrielle à part entière. Elle informe les choix de formulation, de conditionnement, de distribution et de service, au même titre que la matière, la machine ou le procédé.

Les infrastructures invisibles deviennent visibles.

Les unités de production occupent naturellement une place importante dans l'imaginaire industriel. Pourtant, leur fonctionnement dépend d'un ensemble

de capacités parfois moins visibles, mais tout aussi déterminantes.

Les laboratoires caractérisent les matières, testent les produits et accompagnent la formulation. Les organismes de normalisation, les agences de qualité et les dispositifs de certification rendent les produits lisibles et crédibles auprès des acheteurs. Les centres de formation préparent les techniciens, les opérateurs, les responsables qualité et les équipes de maintenance. Les plateformes de collecte, les équipements mutualisés, les services logistiques et les corridors de transformation assurent progressivement la continuité entre les bassins de production, les zones industrielles et les marchés.

Le financement doit également accompagner le rythme réel du projet. Une unité pilote, un laboratoire ou une plateforme de prétraitement ne répond pas aux mêmes besoins qu'une usine arrivée à maturité. Le capital patient permet de franchir les étapes de validation technique, de mise en conformité et de construction commerciale sans imposer trop tôt une échelle que le marché n'a pas encore confirmée.

Ces fonctions font partie de l'industrie dès ses premières étapes. Elles créent les conditions dans lesquelles une activité peut apprendre, gagner en régularité et s'installer dans la durée.

Avancer par étapes.

Les bio-industries africaines progresseront à travers des trajectoires successives, où chaque étape prépare la suivante.

Un premier marché d'ancrage permet de confirmer l'usage. Une unité pilote vient ensuite valider le procédé. Dans le même mouvement, un laboratoire sécurise la qualité, tandis qu'une plateforme de collecte rend progressivement les volumes disponibles. À mesure que ces fondations se mettent en place, la répétition des commandes, l'amélioration des rendements, la formation des équipes et la maîtrise de la distribution consolident le modèle. L'expansion régionale devient alors une suite possible, lorsque les bases ont été éprouvées.

Cette progression invite à hiérarchiser les possibilités avec lucidité. Certaines activités sont déjà proches des capacités existantes. D'autres demandent une standardisation plus poussée, des équipements spécialisés ou une recherche appliquée complémentaire. Les trajectoires plus avancées conservent leur intérêt, même lorsqu'elles ne constituent pas encore la priorité immédiate.

Le karité, la banane plantain, le manioc, la canne à sucre, le bambou et le neem montrent que cette lecture peut s'étendre à de nombreuses autres matières. La démarche reste la même : partir des propriétés utiles, vérifier les flux mobilisables, identifier les procédés, comprendre les normes et relier le produit à un marché réel.

Une construction industrielle concrète.

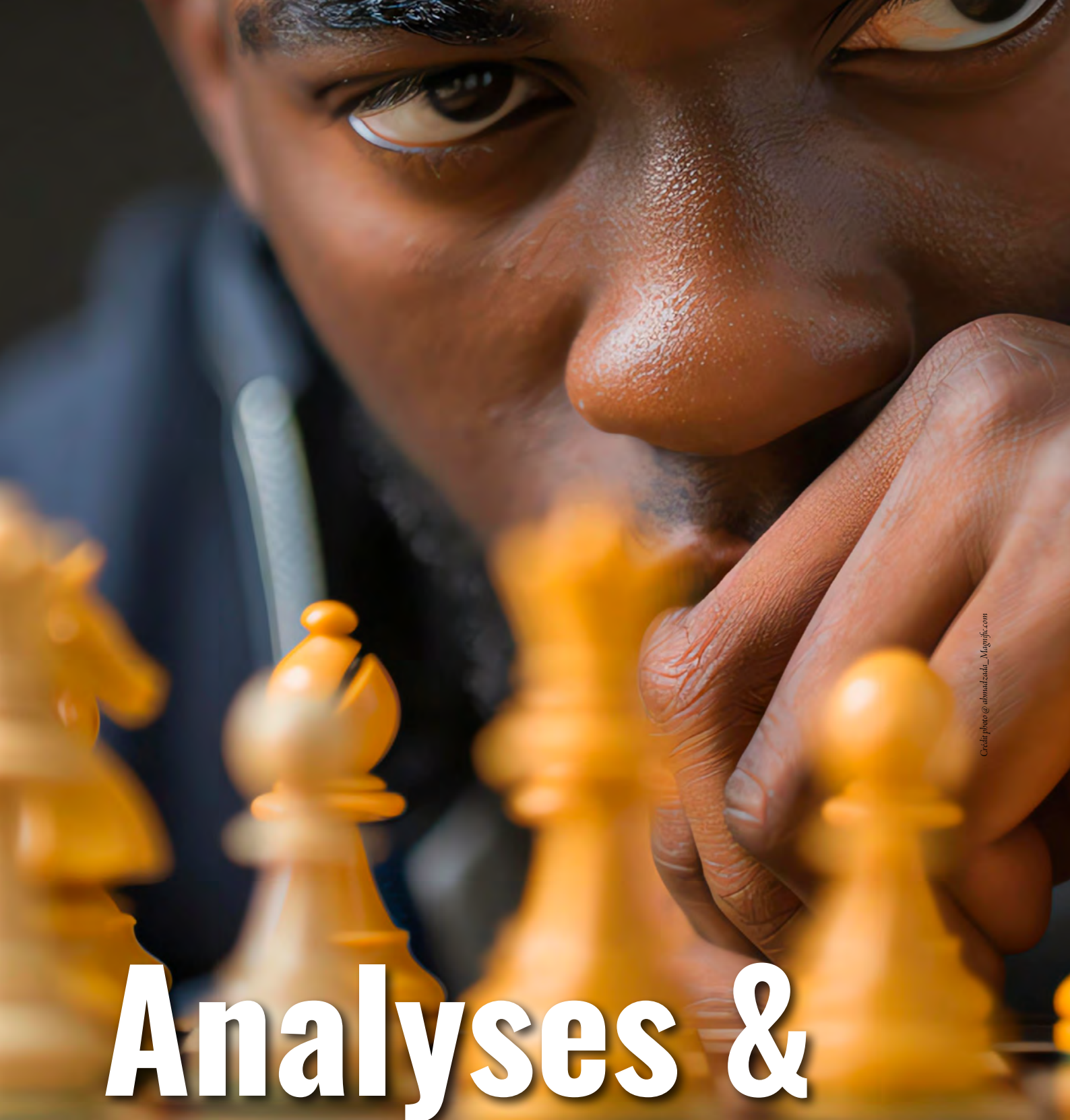
Ce dossier présente les bio-industries africaines comme un champ de construction industrielle déjà observable.

Les ressources sont disponibles. Des savoir-faire, des entreprises, des centres de recherche, des acheteurs et des infrastructures existent également, avec des niveaux de maturité variables. L'enjeu consiste désormais à mieux les connecter, matière par matière, usage par usage et marché par marché.

Le passage des ressources aux capacités de transformation repose sur cette organisation patiente. Il demande de choisir les usages les plus pertinents, de renforcer les maillons critiques, d'adapter les financements, de sécuriser la qualité et de construire des relations durables avec les clients.

Les bio-industries africaines se développeront à travers plusieurs filières, plusieurs modèles et plusieurs rythmes de progression. Elles avanceront projet par projet, en s'appuyant sur ce qui existe déjà et en consolidant chaque étape avant la suivante.

C'est ainsi que le potentiel productif devient progressivement une capacité économique réelle. ■



Credit photo @ abmadzaid_Magnum.com

Analyses & Perspectives

Santé, monnaie, commerce numérique, corridors, data centers et relation client : les capacités se construisent aussi dans les infrastructures de confiance.

Industries de santé africaines

Produire localement ne suffit pas.

par La Rédaction

La fabrication locale de médicaments, vaccins, dispositifs médicaux et consommables hospitaliers progresse dans plusieurs pays africains. Mais une industrie de santé ne se consolide pas uniquement par l'usine. Elle exige des normes, des achats publics fiables, des régulateurs crédibles, une distribution maîtrisée et une confiance durable dans la qualité.

Une dépendance encore structurante.

Le sujet est désormais chiffré. Selon l'OMS Afrique, les pays de la région importent encore entre 70 % et 100 % de leurs produits pharmaceutiques finis, 99 % de leurs vaccins et une part très élevée de leurs technologies de santé. L'IFC estime également que plusieurs marchés d'Afrique subsaharienne importent plus de 70 % des produits pharmaceutiques consommés, tandis que

la production locale de vaccins couvre moins de 1 % de la demande.

Ces ordres de grandeur expliquent l'attention portée à la fabrication locale depuis la crise du Covid-19. L'Union africaine s'est fixé une cible ambitieuse : produire localement 60 % des besoins vaccinaux du continent d'ici 2040. Cet objectif donne une direction industrielle. Il ne suffit pas à créer le marché.

La production n'est qu'un maillon.

Dans la santé, une usine ne crée pas automatiquement une capacité économique. Un médicament localement fabriqué doit être autorisé, contrôlé, prescrit, acheté, distribué, stocké et payé. Un consommable hospitalier doit répondre à des exigences de stérilité, d'emballage, de traçabilité et de régularité des lots. La valeur dépend donc d'une chaîne complète, pas seulement d'une ligne de production.

La fracture principale se situe entre capacité productive annoncée et capacité de marché réellement organisée. Sans conformité, la préférence locale peut fragiliser la confiance. Sans demande structurée, l'investissement industriel reste fragile.

Des pays déjà engagés.

Le Nigeria dispose d'une base industrielle importante, mais reste dépendant des importations de produits finis, d'ingrédients actifs, d'équipements et de consommables. Des analyses récentes estiment qu'environ 70 % des médicaments consommés dans le pays sont encore importés. La NAFDAC, les fabricants locaux et les partenaires techniques travaillent à renforcer les standards de qualité et l'accès à la préqualification OMS. Swiss Pharma Nigeria Limited a obtenu en 2023 une préqualification OMS pour des comprimés dispersibles de sulfate de zinc, un signal important pour l'industrie ouest-africaine.

Au Ghana, la Food and Drugs Authority



Plantes médicinales et leurs huiles essentielles - Crédit photo @ Uliana26_Magnific.com

publie les listes de fabricants pharmaceutiques locaux disposant de licences valides. Cette transparence réglementaire constitue déjà une infrastructure de marché. Le Kenya a lancé une stratégie 2025-2030 pour la fabrication locale des produits et technologies de santé, avec une logique de réduction de la dépendance extérieure et de positionnement régional. L'Égypte, le Maroc, l'Afrique du Sud, le Rwanda, le Sénégal ou la Tunisie avancent aussi sur des segments différents : médicaments essentiels, vaccins, dispositifs médicaux, biotechnologies, conditionnement ou distribution spécialisée.

Achats publics et marchés solvables.

Le levier le plus décisif pourrait se situer dans les achats. Les hôpitaux, centrales d'achat, programmes publics, assureurs, ONG, pharmacies, grossistes et distributeurs structurent le marché autant que les industriels. Les achats publics peuvent créer des volumes d'ancrage pour les médicaments essentiels, gants, compresses, seringues, tests diagnostiques, solutions injectables ou produits d'hygiène médicale.

Mais ces marchés exigent une discipline élevée : appels d'offres lisibles, délais de paiement, contrôle qualité, prix soutenables, logistique fiable et continuité d'approvisionnement. Dans une industrie de santé, la demande prévisible est aussi importante que le capital productif.

Les infrastructures invisibles de la confiance.

Les industries de santé reposent sur des infrastructures souvent peu visibles : agences de régulation, laboratoires de contrôle, inspection, pharmacovigilance, systèmes de traçabilité, chaîne du froid, bases de données, emballage, maintenance et formation industrielle.

Ces fonctions déterminent l'accès au marché. Elles influencent aussi la capacité des fabricants africains à répondre aux standards régionaux et internationaux. La préqualification OMS, les bonnes pratiques de fabrication, l'harmonisation réglementaire et la reconnaissance mutuelle entre agences africaines peuvent élargir la taille réelle

du marché adressable.

Un marché industriel à organiser.

Les opportunités ne se limitent pas aux vaccins, plus complexes et plus capitalistiques. Des segments plus proches du marché peuvent servir de base : génériques essentiels, solutions injectables, consommables hospitaliers, dispositifs simples, emballages pharmaceutiques, diagnostics, distribution spécialisée, contrôle qualité, maintenance d'équipements et services de conformité.

Ces marchés correspondent à des besoins récurrents. Ils peuvent soutenir des PME industrielles, des plateformes régionales, des partenariats public-privé et des modèles de qualité abordable. Produire localement reste une étape importante. L'enjeu véritable consiste à construire des industries capables de livrer des produits conformes, disponibles, prescrits, achetés, distribués et acceptés. C'est à cette condition que la fabrication locale deviendra une capacité économique durable. ■

Comprendre la monnaie autrement

Pourquoi la puissance monétaire ne suit pas toujours la puissance productive.

par La Rédaction

La monnaie n'est pas seulement un billet, un taux de change ou un symbole national. Elle est une infrastructure de confiance. Elle permet de compter, de payer, d'épargner, de régler une transaction et de faire circuler la valeur. Pour les marchés africains, cette lecture est décisive : le commerce ne dépend pas seulement de ce que les entreprises produisent, mais aussi de la manière dont elles peuvent se payer entre elles.

Un exemple très simple.

Une entreprise béninoise souhaite acheter un service ou un produit au Kenya. Sur le papier, l'opération paraît simple. Un acheteur, un vendeur, un prix, une livraison. Dans la réalité bancaire, le paiement peut devenir plus lourd. Selon les banques, les correspondants utilisés et les paires de devises disponibles, le franc CFA peut être converti via l'euro,

puis parfois via le dollar, avant d'atteindre la monnaie du fournisseur ou son compte de règlement.

Ce chemin n'est pas automatique dans tous les cas. Il dépend des circuits bancaires, des accords entre établissements, de la liquidité disponible et des devises acceptées par les parties. Mais l'exemple reste utile. Il montre que le coût d'un échange ne se limite pas au prix du produit. Il inclut aussi les frais de change, les délais, les commissions, les risques de taux et la confiance dans le système de règlement.

Dans un marché continental, ces détails deviennent des sujets industriels. Une entreprise qui vend plus loin doit pouvoir facturer, recevoir son argent, convertir si nécessaire, prouver le paiement et recommencer l'opération sans perdre trop de temps ni trop de marge. La monnaie entre alors dans la vie quotidienne du commerce.

Ce qu'une monnaie rend possible.

Une monnaie remplit plusieurs fonctions. Elle permet de mesurer la valeur, de payer, de conserver une partie de cette valeur dans le temps et de régler des dettes. Ces fonctions sont connues. Elles prennent pourtant une dimension très concrète dès que l'on observe une entreprise.

Un entrepreneur ne se demande pas seulement quelle monnaie est officiellement utilisée dans son pays. Il veut savoir dans quelle monnaie il peut acheter ses intrants, payer ses fournisseurs, facturer ses clients, obtenir un crédit, rembourser une dette, protéger sa marge et transférer des fonds sans blocage excessif.

La solidité d'une monnaie ne dépend donc pas uniquement de la taille de l'économie qui l'émet. Elle dépend aussi de la confiance, de la profondeur des marchés financiers, de la convertibilité, de la stabilité des institutions, de la liquidité disponible, des systèmes de paiement,

du droit applicable et des habitudes commerciales installées au fil du temps.

C'est pour cela qu'une monnaie peut rester très utilisée même lorsque l'économie qui la porte traverse des tensions. C'est aussi pour cela qu'une économie productive peut mettre longtemps avant de voir sa monnaie jouer un rôle international important.

Pourquoi le dollar reste central.

Le dollar occupe encore une place centrale dans les paiements, les réserves, les marchés financiers, les matières premières et les contrats internationaux. Cette place ne repose pas seulement sur la performance récente de l'économie américaine. Elle repose sur un ensemble d'infrastructures accumulées : marchés profonds, actifs financiers nombreux, banques correspondantes, chambres de compensation, droit des contrats, habitudes de facturation et confiance dans la capacité à acheter ou vendre rapidement en dollars.

Les données internationales le montrent clairement. Le dollar reste la principale monnaie de réserve mondiale et demeure présent dans une part très élevée des transactions de change. Cela ne signifie pas qu'il est indépassable. Cela signifie que son rôle est porté par un système complet, difficile à remplacer rapidement.

L'euro suit une logique proche, avec une profondeur institutionnelle et financière



Crédit photo @ Nattapol_Sritongcom_Magnific.com



Crédit photo @ diloka107_Magnific.com

importante, même si son rôle mondial reste inférieur à celui du dollar. Pour les pays de l'UEMOA et de la CEMAC, le franc CFA est arrimé à l'euro à une parité fixe. Cette architecture donne de la stabilité, mais elle inscrit aussi une partie des transactions extérieures dans un environnement monétaire lié à la zone euro.

La puissance monétaire s'observe donc dans les usages. Une monnaie devient forte lorsqu'elle est acceptée, liquide, disponible, prévisible et facile à mobiliser dans les transactions réelles.

Pourquoi le renminbi, la roupie ou d'autres monnaies montent plus lentement.

La Chine et l'Inde disposent de capacités productives considérables.

Leurs économies occupent une place majeure dans les chaînes industrielles, les services, la technologie, les biens manufacturés et la demande mondiale. Cela ne transforme pas automatiquement le renminbi ou la roupie en monnaies internationales dominantes.

Le terme renminbi désigne la monnaie chinoise. Le yuan en est l'unité de compte, un peu comme l'on parle de livre sterling et de pound dans l'usage courant britannique. Cette précision est utile, car elle rappelle que la monnaie est aussi une institution, avec ses règles, ses marchés

et ses limites d'usage.

Pour qu'une monnaie soit largement utilisée hors de son pays, les acteurs économiques doivent pouvoir la détenir, l'échanger, la financer, la couvrir, l'utiliser dans les contrats et la convertir avec confiance. Les contrôles de capitaux, la profondeur des marchés financiers, la transparence réglementaire, la géopolitique, les sanctions éventuelles et la liberté de circulation des capitaux influencent fortement cette trajectoire.

La Russie illustre une autre dimension. Une économie peut disposer de ressources stratégiques, d'énergie, de compétences scientifiques et d'industries importantes. Mais lorsque la confiance financière, l'accès aux marchés ou les circuits de paiement sont perturbés, la monnaie supporte directement les conséquences de cette situation.

La puissance productive compte. Elle ne suffit pas à elle seule à créer une puissance monétaire internationale. Il faut aussi une infrastructure financière et institutionnelle capable d'inspirer confiance au-delà des frontières.

Ce que cela change pour les marchés africains.

Pour les entreprises africaines, la question monétaire est très pratique. Elle touche le prix final, la trésorerie, les délais de paiement, la capacité à

importer, à exporter et à vendre dans un autre pays africain.

Lorsque deux entreprises du continent doivent passer par une devise tierce pour régler une transaction, le coût du commerce augmente. Les frais ne sont pas seulement bancaires. Ils peuvent réduire la marge, décourager une vente, compliquer une relation commerciale et rendre une PME moins compétitive face à un fournisseur mieux connecté aux circuits financiers internationaux.

C'est dans ce contexte que des infrastructures comme PAPSS prennent leur importance. Le Pan-African Payment and Settlement System vise à faciliter les paiements transfrontaliers en Afrique et à réduire le recours systématique aux devises tierces. Son intérêt ne réside pas dans une opposition symbolique au dollar ou à l'euro. Il réside dans une question simple : comment permettre à des entreprises africaines de se payer plus directement, plus rapidement et à moindre coût lorsqu'elles commercent entre elles ?

Cette logique rejoint la ZLECAf. Un marché continental ne peut pas reposer uniquement sur des textes commerciaux. Il a besoin de routes, de ports, de normes, de plateformes numériques, de logistique, mais aussi de systèmes de paiement, de règlement et de conversion qui soutiennent réellement les échanges.

La monnaie comme capacité.

Lire la monnaie comme une infrastructure de confiance permet de sortir d'une approche trop abstraite. Le sujet n'est pas seulement de savoir quelle devise domine le monde. Il est de comprendre ce que les monnaies permettent ou empêchent dans la vie des entreprises.

Une monnaie utile au commerce doit inspirer confiance, circuler facilement, être acceptée par les partenaires, permettre des règlements fiables et limiter les coûts cachés. Elle doit aussi s'inscrire dans des institutions capables de protéger les acteurs économiques, d'assurer la stabilité des paiements et de donner de la visibilité aux contrats.

Pour les économies africaines, l'enjeu n'est pas seulement monétaire au sens strict. Il est commercial, industriel et opérationnel. Produire davantage ne suffit pas si les entreprises ne peuvent pas vendre, encaisser, convertir, payer leurs fournisseurs et financer leur croissance dans de bonnes conditions.

La monnaie devient alors une capacité économique. Elle relie la production au marché, le contrat au règlement, la confiance à la circulation de la valeur. C'est dans cette fonction discrète, mais essentielle, qu'elle prend toute son importance pour la construction des marchés africains. ■

Sources principales : IMF COFER, Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves, données 2025 ; BIS, Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and OTC Derivatives Markets, 2025 ; BCEAO / Banque de France, parité fixe du franc CFA avec l'euro ; PAPSS / Afreximbank, Pan-African Payment and Settlement System ; Reuters, PAPSS Africa Currency Marketplace, 2025.

Note méthodologique : Les exemples de conversion monétaire sont illustratifs. Les chemins effectifs de règlement dépendent des banques, des correspondants, des paires de devises disponibles, des règles de change et des choix opérationnels des entreprises.

AfCFTA Digital Trade Protocol. Les règles invisibles du commerce numérique africain.

Paiements, identité, données et confiance au cœur de la ZLECAf numérique.

par La Rédaction

Le Protocole sur le commerce numérique de la ZLECAf pose un cadre commun pour les transactions, les paiements, les données, les identités numériques, les plateformes et les services transfrontaliers. Il ne crée pas encore, à lui seul, un marché numérique africain pleinement opérationnel. Sa portée dépendra de sa mise en œuvre concrète : interopérabilité, confiance, accès, régulation et capacité des entreprises à s'en servir.

Un cadre commun pour un marché encore fragmenté.

Le Protocole sur le commerce numérique a été adopté par l'Union africaine le 18 février 2024. Il complète l'architecture de la ZLECAf en introduisant un cadre dédié aux transactions numériques, aux services en ligne, aux données, aux paiements, aux identités numériques et aux technologies émergentes.

En février 2025, huit annexes ont été adoptées pour préciser plusieurs domaines clés : règles d'origine applicables aux produits numériques, identités numériques, paiements numériques transfrontaliers, transferts transfrontaliers de données, conditions de divulgation du code source pour des raisons légitimes et légales d'intérêt public, sécurité en ligne, technologies émergentes et avancées, et fintech.

Le signal est important. L'intégration africaine ne concerne plus seulement les marchandises, les droits de douane ou les corridors physiques. Elle entre aussi dans le champ des règles numériques, de la confiance en ligne et de la circulation des services.

Ce que le texte peut organiser.

Le protocole ne crée pas un marché numérique par déclaration. Il cherche d'abord à réduire la fragmentation réglementaire qui limite encore l'expansion régionale des entreprises africaines.

Une PME qui vend en ligne, facture un client étranger, fournit un service logiciel, traite des données ou reçoit un paiement transfrontalier doit souvent composer avec des règles différentes selon les pays. Les sujets peuvent concerner l'identification du client, la signature électronique, la protection des données, la cybersécurité, le change, les paiements, la fiscalité, la logistique, la conformité ou les recours du consommateur.

Le protocole introduit une logique d'harmonisation, de reconnaissance mutuelle et d'interopérabilité. Pour les entreprises, cette architecture peut réduire certaines frictions qui rendent aujourd'hui l'expansion régionale coûteuse, lente ou difficile à sécuriser.

Payer, identifier, sécuriser.

Trois fonctions donnent au protocole sa portée opérationnelle : payer, identifier et sécuriser.

Sans paiements transfrontaliers simples, les plateformes, les commerçants, les prestataires numériques et les PME restent souvent enfermés dans leurs marchés nationaux. Sans identité numérique fiable, les services financiers, commerciaux ou administratifs peinent à vérifier les clients et à gérer les risques. Sans confiance dans la protection des données et la sécurité en ligne, les services numériques restent fragiles.

Des initiatives régionales montrent déjà la direction. COMESA a lancé en 2025 une plateforme de paiements numériques de détail destinée à faciliter les règlements transfrontaliers en monnaies locales, avec un premier couloir d'essai entre le Malawi et la Zambie et un objectif de coûts inférieurs à 3 % de la transaction. PAPSS poursuit une logique comparable à l'échelle panafricaine, en facilitant les paiements transfrontaliers et en réduisant le recours systématique aux devises tierces.



Crédit photo @ cakman001_Magnific.com

avec un écart important entre zones urbaines et zones rurales. Cette réalité limite directement la participation des commerçants, créateurs, prestataires de services, administrations, PME et consommateurs.

Le protocole reconnaît cette dimension. Il encourage les États à travailler sur les infrastructures numériques, l'interconnexion, l'accès, les compétences et l'interopérabilité. Un cadre juridique harmonisé ne suffit pas si le coût de connexion reste élevé, si l'électricité est instable, si les paiements ne passent pas ou si les entreprises ne savent pas vendre, facturer, protéger et livrer au-delà de leurs frontières.

Les opportunités ne se limitent pas aux grandes plateformes. Une grande partie de la valeur pourra venir des services qui rendent le commerce numérique utilisable par les PME : accepter un paiement, vérifier un client, émettre une facture, protéger une donnée, suivre une livraison, gérer un litige ou vendre dans un autre pays sans devoir reconstruire toute l'infrastructure commerciale.

C'est là que le protocole rejoint l'économie réelle. Il peut offrir un cadre, mais les entreprises devront encore transformer ce cadre en produits, services, outils, métiers et usages.



Crédit photo @ wirestock_creators_Magnific.com

Le risque d'un marché numérique à deux vitesses.

La principale vigilance concerne l'accès réel. Un marché numérique continental peut renforcer les acteurs déjà connectés, capitalisés et conformes, sans bénéficier suffisamment aux entreprises moins équipées.

Les écarts de connectivité, de coût des terminaux, de compétences, de bancarisation, de confiance numérique et de logistique peuvent créer un marché à deux vitesses. Certaines entreprises pourront vendre, encaisser, documenter et livrer à l'échelle régionale. D'autres resteront à l'écart, non par absence de produit, mais par manque d'accès aux outils nécessaires.

La mise en œuvre devra donc rester très concrète : haut débit, formation, guichets numériques simples, reconnaissance des documents électroniques, protection des consommateurs, cybersécurité, règlement des différends, interopérabilité des paiements et accompagnement des PME.

Une infrastructure de confiance continentale.

Le Protocole sur le commerce numérique ne crée pas encore un marché numérique africain intégré. Il en pose l'ossature.

Sa valeur dépendra de la capacité des États, régulateurs, banques centrales, opérateurs télécoms, fintechs, plateformes, logisticiens, banques et entreprises à convertir les règles

communes en usages réels.

Le sujet n'est donc pas seulement juridique. Il est commercial, industriel et opérationnel. Le commerce numérique africain deviendra réellement structurable lorsque les paiements, les données, l'identité, la confiance, la logistique et l'accès client fonctionneront ensemble.

C'est à cette condition que la ZLECAf numérique pourra passer du cadre institutionnel à une capacité économique utile aux entreprises africaines. ■

Sources principales : Union africaine, Protocole ZLECAf sur le commerce numérique, adopté le 18 février 2024 ; Décisions Assembly/AU/Dec.911(XXXVIII), février 2025 ; AU Guidelines for Integrating Data Provisions in Protocols on Digital Trade, 2025 ; SAHA/ITU, données sur l'usage d'Internet en Afrique ; Reuters/COMESA, Digital Retail Payments Platform, 2025 ; PAPSS/ Afreximbank.

Note méthodologique : L'article traite le protocole comme un cadre adopté et en cours d'opérationnalisation. Il ne présente pas le marché numérique africain comme déjà pleinement intégré dans l'ensemble des États parties.

Lobito Corridor. Une route atlantique pour transformer plus que des flux miniers.

par La Rédaction

Le projet de Lobito donne à l'Angola, à la RDC et à la Zambie une route atlantique stratégique pour le cuivre, le cobalt et d'autres flux productifs. Sa portée économique dépendra moins du rail lui-même que des services, entreprises, plateformes, règles et capacités locales capables de s'organiser autour de cette nouvelle circulation.

Une ligne
désormais
opérationnelle.

Depuis 2024, Lobito Atlantic Railway exploite et maintient la ligne reliant le port angolais de Lobito à Luau, à la frontière avec la RDC. Le consortium réunit Trafigura, Mota-Engil et Vecturis dans le cadre d'une concession de 30 ans attribuée par l'État angolais. La ligne couvre environ 1 300 kilomètres côté Angola et s'appuie sur l'ancien Caminho de Ferro de Benguela, dont l'entreprise publique CFB demeure un acteur du système ferroviaire national.

L'entrée en phase d'usage est visible.

L'Entreprise Générale du Cobalt et Trafigura ont annoncé une première livraison de cuivre et de cobalt congolais vers les marchés internationaux par cette route. Ivanhoe Mines, à travers Kamao-Kakula, avait déjà formalisé un engagement commercial de long terme pour exporter une partie de sa production de cuivre via Lobito.

**Les minerais
donnent le
premier volume.**

Le cuivre et le cobalt resteront les flux dominants à court terme. La RDC fournit plus de 70 % du cobalt minier mondial, et les provinces du Lualaba et

du Haut-Katanga concentrent une part majeure de cette économie. CMOC, Glencore, Ivanhoe Mines/Kamao-Kakula et d'autres opérateurs disposent des volumes capables de justifier une infrastructure dédiée.

Pour Lobito Atlantic Railway, les objectifs donnent une première mesure de l'ambition : 40 000 tonnes de fret par mois dans chaque direction en 2026, puis 1,5 million de tonnes par an d'ici la fin de la décennie, selon les données rapportées par Reuters. Ces volumes restent modestes au regard des grands flux mondiaux de matières premières, mais ils suffisent à installer une nouvelle route commerciale régionale.

Les minerais apportent les premiers contrats, la visibilité internationale et une partie du financement. Ils ne garantissent pas, à eux seuls, une transformation économique des territoires traversés.

**Trois pays,
trois usages
économiques.**

Pour l'Angola, Lobito est une stratégie de repositionnement. Le port, le rail, les plateformes logistiques et les villes de Benguela, Huambo, Bié et Moxico peuvent devenir les maillons d'un système plus large que l'exportation minière. Les opportunités immédiates se situent dans la manutention, la maintenance, le transport secondaire, l'entreposage, la sécurité, la restauration collective, la formation technique et les services

numériques.

Pour la RDC, cette route atlantique offre une alternative logistique aux bassins du Lualaba et du Haut-Katanga. La SNCC demeure un acteur clé côté congolais, notamment pour la connexion vers Kolwezi et les zones minières. L'enjeu dépasse l'évacuation plus rapide des minerais. Il concerne aussi la gouvernance des flux, les tarifs, les délais douaniers, la transformation locale, les achats aux entreprises congolaises et les retombées pour les villes minières.

Pour la Zambie, l'ouverture vers l'Atlantique complète les routes régionales existantes. Elle peut renforcer la Copperbelt et la North-Western Province, mais aussi connecter agriculture, énergie propre, PME, coopératives et fournisseurs d'équipements à des circuits logistiques plus compétitifs. Si les producteurs et les petites entreprises sont préparés, Lobito peut servir autre chose que les grands flux miniers.

Les services feront la différence.

Les rails, les terminaux et le port forment la partie visible. La partie décisive sera plus discrète : tarifs, transit, digitalisation douanière, sécurité, assurance, financement du commerce, énergie, entrepôts, groupage, chaîne du froid, contrôle qualité et maintenance.

Une grande compagnie minière peut



Credit photo @Freepik.com

sécuriser un contrat dédié. Une PME agricole, un transformateur local ou un fournisseur industriel a besoin d'un système plus lisible : prix prévisibles, volumes groupés, services logistiques, stockage, documentation douanière et délais fiables.

Les opportunités les plus accessibles peuvent apparaître dans le transport routier secondaire, la manutention, la maintenance ferroviaire, les pièces détachées, l'emballage, le nettoyage industriel, l'hébergement professionnel, le conseil douanier, la formation technique et les services de contrôle qualité. Ces métiers sont moins visibles que les flux de cuivre et de cobalt. Ils sont pourtant essentiels pour transformer une infrastructure de transport en marché.

Agriculture et transformation: le test territorial.

L'agriculture permettra de mesurer la profondeur économique du projet. Les provinces traversées ou connectées disposent de bassins de production, mais la proximité d'une ligne ferroviaire ne suffit pas à créer un marché.

Les producteurs auront besoin d'agrégation de volumes, de stockage, de chaîne du froid, de financement de campagne, d'intrants, de transport secondaire, d'acheteurs identifiés et de normes de qualité. Les transformateurs auront besoin d'énergie, d'équipements,



Crédit photo @Sweet_tomato_Magnific.com

de maintenance, de crédit, d'emballages, de certification et de contrats.

Sans ces conditions, l'infrastructure restera performante pour les minerais, mais peu structurante pour les économies locales.

Organiser la valeur autour de la circulation.

Le projet attire des financements extérieurs importants. Les États-Unis, l'Union européenne, la Banque africaine de développement, la Banque mondiale et plusieurs partenaires privés y voient un axe stratégique pour les minerais critiques et l'intégration régionale. Ces soutiens accélèrent l'exécution. Ils imposent aussi une vigilance sur l'accès local, la transparence des tarifs, la place des opérateurs africains et les retombées territoriales.

Lobito dispose désormais d'un actif

visible : une ligne, un port, un consortium, des premiers clients et des volumes miniers. Le prochain enjeu sera moins visible mais plus décisif : organiser les entreprises, les institutions, les services et les marchés autour de cette circulation.

Une route d'exportation peut fonctionner avec peu d'acteurs. Une infrastructure de transformation exige un écosystème. C'est sur ce point que le projet de Lobito sera réellement évalué. ■

Data centers, IA et énergie.

L'autre infrastructure de la compétitivité africaine.

par La Rédaction

Les data centers africains ne relèvent plus seulement de l'économie numérique. Ils deviennent une infrastructure de compétitivité pour les banques, télécoms, administrations, industries, plateformes, chercheurs et créateurs. Leur développement dépendra d'une condition centrale : l'accès à une énergie fiable, compétitive et mieux gouvernée.

Une demande numérique qui devient physique.

L'intelligence artificielle, le cloud, les paiements numériques, la cybersécurité, les plateformes publiques, l'e-commerce et les services financiers augmentent les besoins de stockage, de calcul et de traitement de données. Cette demande semble immatérielle. Elle repose pourtant

sur des actifs très concrets : foncier, bâtiments techniques, serveurs, fibre optique, refroidissement, sécurité, maintenance et électricité.

L'Afrique représente près d'un cinquième de la population mondiale, mais seulement 0,6 % de la capacité mondiale de data centers selon l'**Africa Data Centres Association**. Le continent disposerait d'environ 360 MW de capacité active, auxquels s'ajoutent 238 MW en construction et 656 MW planifiés. Ces chiffres montrent une double réalité : l'infrastructure numérique africaine reste limitée, mais elle entre dans une phase d'investissement plus visible.

Cette faiblesse influence la latence, les coûts, la souveraineté des données, la cybersécurité, la qualité des services numériques et la capacité des entreprises africaines à développer des solutions locales performantes. L'enjeu n'est pas seulement de participer à l'économie numérique. Il est de savoir où seront hébergées, traitées, sécurisées et valorisées les données qui alimentent cette économie.

Des marchés qui commencent à se structurer.

Plusieurs pôles se détachent. L'Afrique du Sud reste le marché le plus avancé, avec **Teraco**, **Africa Data Centres**, **Equinix**, **NTT** et d'autres opérateurs présents autour de Johannesburg, Cape Town et Durban. Le pays bénéficie d'une profondeur de marché, de câbles sous-marins, de compétences techniques et d'un écosystème financier plus mature.

Le Nigeria s'impose comme le principal marché d'Afrique de l'Ouest. Des sources locales comme **TechCabal** et **Techpoint** soulignent la montée de Lagos comme hub d'interconnexion, mais aussi la contrainte énergétique. Techpoint estimait la capacité opérationnelle nigériane autour de 86 MW en 2025, avec plus de 320 MW annoncés, en construction ou planifiés. Les projets **Nxtra d'Airtel Africa**, **Kasi Cloud** à Lekki, **Rack Centre**, **MDXi**, **Equinix** et **Open Access Data Centres** montrent que le marché ne se limite plus aux

télécoms traditionnels.

Le Kenya avance sur un autre positionnement. Nairobi combine connectivité, services numériques, talents et énergie renouvelable. **iXAfrica** se présente comme un data center hyperscale, carrier-neutral et AI-ready, situé près de l'aéroport de Nairobi et connecté aux routes fibre venant de Mombasa. Le pays met en avant une électricité majoritairement renouvelable, notamment géothermique, comme argument compétitif.

Raxio déploie une stratégie régionale dans plusieurs marchés africains. Le financement de 100 millions de dollars annoncé par l'IFC en 2025 doit soutenir une plateforme de dix data centers metro-edge en Afrique subsaharienne, avec une capacité totale annoncée de 13,5 MW. Cette approche rappelle que tous les marchés africains n'ont pas besoin de méga-campus hyperscale. Beaucoup auront d'abord besoin d'infrastructures régionales fiables, proches des usages économiques.

L'énergie devient le critère décisif.

Un data center ne fonctionne pas sur une promesse d'électricité. Il a besoin de puissance disponible, de continuité, de redondance et de coûts maîtrisés. À mesure que les usages d'IA augmentent, la densité énergétique des installations progresse. La contrainte énergétique



Crédit photo @ welcomia_Magnific.com

devient donc un filtre d'investissabilité.

Cette tension n'est pas propre à l'Afrique. Reuters rapportait qu'en Europe, Moyen-Orient et Afrique, 91 % de la capacité disponible était déjà louée au troisième trimestre 2025, tandis que le déploiement de nouvelles capacités ralentissait en raison des contraintes d'alimentation électrique. Pour les

marchés africains, où l'énergie reste souvent plus coûteuse et moins stable, le sujet devient encore plus déterminant.

En Afrique du Sud, la croissance du secteur se heurte à la mémoire récente du load shedding et aux tensions sur l'eau. Au Nigeria, la taille du marché est considérable, mais l'accès à une électricité fiable reste un coût majeur.

Les opérateurs doivent intégrer générateurs, batteries, contrats d'énergie, solaire, hybridation et stratégies de redondance. Au Kenya, l'avantage renouvelable peut devenir un différenciant s'il se transforme en capacité contractuelle : prix, raccordement, stabilité du réseau, refroidissement, foncier et protection des infrastructures critiques.

IA africaine: le calcul local devient stratégique.

L'intelligence artificielle renforce l'urgence du sujet. Développeurs, universités, banques, fintechs, assurances, administrations et start-up africaines ont besoin de puissance de calcul, de stockage sécurisé et d'accès à des services cloud adaptés.

Une part importante de cette capacité reste hébergée hors du continent. Cela crée des dépendances en matière de coûts, de latence, de conformité, de devises, de propriété des données et d'accès aux ressources de calcul avancées. Le problème touche la capacité des économies africaines à développer leurs propres outils d'analyse, de santé, d'agriculture, d'éducation, de finance, de cartographie, de langue et de service public.

Pour le Nigeria, les analyses locales parlent déjà d'un GPU gap, c'est-à-dire d'un écart entre l'ambition IA et la

disponibilité réelle de l'infrastructure de calcul. Cette fracture peut devenir l'un des nouveaux marqueurs de compétitivité.

Des opportunités au-delà des méga-sites.

Le marché ne se limite pas aux grands campus hyperscale. Des opportunités existent dans les data centers de colocation, les edge data centers, la cybersécurité, la maintenance, le refroidissement, l'énergie dédiée, la fibre métropolitaine, les services cloud managés, l'hébergement public, la conformité, la formation technique et les services de migration numérique.

Les entreprises africaines auront besoin de prestataires capables d'assurer proximité, qualité de service, conformité réglementaire, support local et maîtrise des coûts. Les administrations auront besoin de capacités souveraines ou régionales pour héberger des données sensibles. Les banques et télécoms chercheront davantage de résilience, de redondance et de sécurité.

Cette économie créera des métiers : techniciens énergie, ingénieurs réseau, spécialistes refroidissement, architectes cloud, experts cybersécurité, opérateurs de maintenance, auditeurs de conformité et fournisseurs d'équipements.

Une infrastructure à gouverner localement.

Les data centers peuvent renforcer la compétitivité africaine s'ils sont pensés comme des infrastructures économiques, et non comme de simples actifs immobiliers technologiques. Leur valeur dépendra de leur connexion aux marchés locaux, de leur empreinte énergétique, de leur accessibilité pour les entreprises africaines, de leur cadre réglementaire et de leur capacité à soutenir des usages productifs.

L'enjeu n'est pas seulement d'attirer des opérateurs internationaux. Il est de construire un écosystème où les données, l'énergie, les compétences, les services numériques et les usages industriels se renforcent mutuellement.

L'IA rend cette trajectoire plus urgente. Elle augmente les besoins de calcul, mais elle rend aussi plus visible une réalité déjà présente : sans énergie fiable, connectivité robuste et capacités locales de traitement, l'économie numérique africaine restera partiellement dépendante d'infrastructures situées ailleurs. La compétitivité numérique du continent se jouera autant dans les centrales électriques, les réseaux, les câbles, les techniciens et les régulateurs que dans les algorithmes eux-mêmes. ■

Relation client. L'infrastructure invisible de la croissance.

Pourquoi l'expérience client devient un avantage concurrentiel durable.

par La Rédaction

Les entreprises africaines investissent dans les plateformes, les applications, les paiements, la livraison et les canaux numériques. Mais la croissance durable se joue aussi dans un actif moins visible : la qualité de la relation client. Dans les banques, les télécoms, les services publics, le commerce ou la santé, l'expérience client devient une infrastructure économique.

Une attente plus élevée.

Les consommateurs africains comparent de plus en plus les expériences entre secteurs. Une banque n'est plus seulement jugée face à une autre banque. Elle est comparée à une fintech, à une

application de livraison, à un opérateur mobile, à une plateforme de streaming ou à un service public digitalisé. Le rapport 2025 de KPMG sur l'expérience bancaire en Afrique de l'Ouest souligne cette évolution : les clients deviennent plus numériques, comparent davantage les services et tolèrent moins les ruptures d'expérience.

Cette transformation ne concerne pas seulement les grandes villes. Elle

accompagne la montée des paiements mobiles, du e-commerce, des services financiers digitaux, des plateformes de contenu et des services à distance. Dans plusieurs marchés, le client utilise plusieurs solutions en parallèle, arbitre entre prix, confiance, rapidité, sécurité, proximité et résolution des problèmes. La fidélité ne se décrète plus. Elle se reconstruit à chaque interaction.

Du service après-vente au système de confiance.

La relation client reste souvent traitée comme une fonction support : centre d'appel, WhatsApp, formulaire, guichet, agent ou community manager. Cette lecture est trop étroite. Une expérience de qualité dépend d'un système complet : promesse claire, information fiable, prix lisible, onboarding simple, service disponible, réclamation traitée, remboursement rapide, données protégées et suivi régulier.

Le sujet devient particulièrement sensible dans les services financiers. Au Nigeria, la Federal Competition and Consumer Protection Commission a indiqué que les secteurs bancaire et fintech figuraient parmi les premiers contributeurs aux plaintes de consommateurs entre mars et août 2025, avec plus de 3 000 plaintes pour la banque et plus de 1 400 pour la fintech selon les données de la Commission reprises dans ses



Crédit photo @ pikisuperstar_Magnific.com

communications publiques et par la presse locale. Ce type de donnée ne signale pas seulement une insatisfaction. Il révèle un marché où la confiance, la clarté des recours et la qualité d'exécution

deviennent des facteurs de compétitivité.

Dans les télécoms et les services numériques, la même logique apparaît. Au Kenya, les lignes directrices de

protection des consommateurs de la Communications Authority encadrent la qualité de service, la transparence de l'information et le traitement des plaintes. En Afrique du Sud, les publications du

National Financial Ombud montrent que la banque digitale, les fraudes et les usages mobiles figurent parmi les sujets de réclamation les plus structurants. Plus les services se digitalisent, plus la relation client doit devenir traçable, rapide et sécurisée.

Un enjeu opérationnel avant d'être marketing.

Pour les entreprises, l'expérience client n'est pas seulement une question d'image. Elle influence les revenus, la rétention, le coût d'acquisition, les impayés, la réputation, la conformité et la capacité à monter en gamme. Un client mal informé coûte plus cher. Un client qui ne comprend pas un prix, une commission, une limite de transaction ou une procédure de réclamation devient un risque opérationnel.

La qualité de la relation client repose donc sur des capacités très concrètes : bases de données fiables, historique des interactions, segmentation des usages, agents formés, scripts adaptés, langues locales, outils CRM, automatisation raisonnable, escalade des réclamations, délais mesurés et responsabilité claire entre équipes produit, commercial, technique et conformité.

L'intelligence artificielle peut aider. Elle peut trier les demandes, détecter des irritants, analyser les motifs de plainte, personnaliser certaines réponses ou

assister les agents. Elle ne remplacera pas la confiance. Dans des marchés où les clients utilisent plusieurs langues, plusieurs canaux et plusieurs niveaux de littératie numérique, l'automatisation mal conçue peut créer davantage de frustration que de productivité.

Les marchés africains exigent une qualité abordable.

La relation client doit aussi être pensée à partir des usages réels. Un service premium inaccessible à la majorité du portefeuille ne crée pas de marché durable. À l'inverse, un service abordable mais mal expliqué, difficile à joindre ou incapable de résoudre les litiges détruit la valeur.

Les opérateurs qui réussiront seront ceux capables d'articuler proximité et efficacité : agents physiques là où ils restent nécessaires, canaux numériques simples, service WhatsApp maîtrisé, applications légères, centres d'appel utiles, documentation compréhensible, remboursements traçables et réclamations suivies jusqu'à résolution. La relation client devient alors un maillon de distribution, pas seulement une fonction de traitement.

Un actif d'investissabilité.

Pour les investisseurs, la qualité de l'expérience client donne des signaux importants. Elle renseigne sur la maturité d'une entreprise, la discipline de ses opérations, la qualité de ses données, sa compréhension des usages et sa capacité à protéger ses revenus. Un modèle économique peut sembler attractif sur le papier et se fragiliser dans l'exécution si les clients ne comprennent pas l'offre, ne font pas confiance au service ou ne trouvent personne pour résoudre les incidents.

Pour les entrepreneurs, le message est direct : la relation client doit être conçue dès le départ comme une infrastructure de croissance. Elle relie produit, marché, distribution, données, conformité et réputation. Elle transforme une vente en récurrence, une réclamation en apprentissage, une interaction en confiance.

Dans les économies africaines en structuration, la compétitivité ne se jouera pas seulement dans la capacité à produire ou à digitaliser. Elle se jouera aussi dans la capacité à servir correctement, régulièrement et durablement les clients. C'est souvent là que la valeur se conserve ou se perd. ■

Sources principales : KPMG, West Africa Banking Industry Customer Experience Survey Report, 2025 ; Federal Competition and Consumer Protection Commission Nigeria, Consumer Complaints Data Report / communications publiques 2025 ; Communications Authority of Kenya, Consumer Protection Guidelines and Customer Care Standards ; National Financial Ombud Scheme South Africa, publications et rapports annuels 2024-2025.

Note méthodologique : l'article mobilise des signaux sectoriels issus de la banque, de la fintech, des télécoms et des services numériques. Les données de plaintes citées indiquent des tensions d'expérience client ; elles ne constituent pas, à elles seules, une mesure exhaustive de la qualité de service des secteurs concernés.



Les capacités de demain se forment déjà dans les liens patiemment construits entre les espaces de production, de circulation et de marché.

Conclusion générale — K-World Magazine N°20

Construire les capacités de demain.

par Nathalie DAOUDA

Ce numéro a parcouru des secteurs très différents, des bio-industries au cinéma, de la santé aux infrastructures physiques, monétaires et numériques. Une même idée les relie : la valeur prend forme lorsque les ressources, les compétences, les règles et les marchés parviennent à fonctionner ensemble.

Au fil de ce vingtième numéro, le mot « capacité » a pris un sens très concret. Il ne désigne pas seulement ce qu'un pays, une entreprise ou un secteur pourrait accomplir. Il décrit ce qui peut effectivement être produit, maintenu, distribué, financé et amélioré dans la durée. Une capacité devient visible lorsqu'un besoin rencontre une réponse fiable, lorsqu'une matière devient un produit utilisable, lorsqu'une œuvre atteint son public et lorsqu'une infrastructure permet aux acteurs économiques de travailler dans de meilleures conditions.

Le dossier consacré aux bio-industries africaines a montré la patience que demande cette construction. Le coton, le cacao, le palmier à huile et l'ananas offrent plusieurs possibilités de transformation. Chacune dépend

cependant d'un enchaînement précis : disponibilité de la matière, organisation des flux, maîtrise du procédé, qualité régulière, conformité, financement, distribution et accès au client. Le champ peut devenir le point de départ d'une industrie, mais l'industrie se construit bien au-delà du champ. Elle mobilise des laboratoires, des techniciens, des plateformes de collecte, des services de maintenance, des normes, des acheteurs et des partenaires capables d'accompagner la progression du projet.

Cette lecture vaut également pour le cinéma africain. Les films existent, les talents sont présents et les publics répondent lorsque les œuvres leur parviennent dans de bonnes conditions. La conversation avec Deyemi Okanlawon rappelle pourtant que la créativité a besoin de routes. Ces routes prennent la forme de distributeurs, de plateformes,

de données sur les audiences, de compétences commerciales, de gestion des droits et de stratégies capables de prolonger la vie d'un film après sa première sortie. L'industrie apparaît lorsque ces fonctions cessent d'être traitées séparément et commencent à former un système plus prévisible.

Les infrastructures étudiées dans les autres rubriques prolongent ce constat. Le Lobito Corridor prend toute sa portée lorsqu'il relie le transport à la logistique, à la maintenance, aux services, aux bassins productifs et aux marchés régionaux. Les data centers et l'intelligence artificielle reposent sur une réalité physique faite d'énergie, de connectivité, de refroidissement, de compétences techniques et de règles de gouvernance. Le Protocole sur le commerce numérique de la ZLECAf prépare un espace commun, dont l'utilité dépendra de la capacité



Crédit photo @ Rawpixel.com_Magnific.com

des entreprises à payer, vendre, livrer, protéger les données et résoudre les différends au-delà des frontières.

La monnaie appartient elle aussi à cette architecture. Elle facilite l'échange lorsqu'elle inspire confiance, conserve suffisamment sa valeur et permet aux transactions de se régler à un coût raisonnable. Entre deux entreprises africaines, les conversions successives, les délais et les frais peuvent encore alourdir une opération pourtant simple sur le papier. La fluidité du commerce dépend donc aussi des systèmes de paiement, des mécanismes de compensation et des instruments financiers qui accompagnent les échanges réels.

Les industries de santé rendent cette exigence particulièrement sensible. Produire un médicament, un dispositif ou un consommable demande une usine, mais aussi des contrôles, des laboratoires, des régulateurs, des circuits d'achat, du stockage et une distribution fiable. Dans ce secteur, la confiance ne vient pas après la production. Elle fait partie du produit. Cette réalité rejoint le travail sur la relation client : une offre ne

devient durable que lorsqu'elle tient sa promesse dans l'usage, lorsque le client comprend ce qu'il achète et lorsqu'il peut compter sur la même qualité dans le temps.

Ces différents sujets invitent à regarder les économies africaines comme des ensembles de relations à organiser. La ressource, le financement, la technologie ou le talent conservent leur importance. Leur portée augmente lorsqu'ils sont reliés par des institutions crédibles, des professionnels compétents, des infrastructures adaptées et des marchés suffisamment lisibles. C'est souvent dans ces connexions que se situe le travail le plus discret, mais aussi le plus structurant.

Les trajectoires présentées dans ce numéro n'avanceront pas toutes au même rythme. Certaines peuvent s'appuyer sur des capacités déjà installées. D'autres auront besoin de recherche, de pilotes, de formation ou de capital patient. Cette diversité n'empêche pas une direction commune. Elle invite à partir de ce qui fonctionne, à renforcer les maillons fragiles et à construire chaque étape avec

suffisamment de rigueur pour préparer la suivante.

K-World ne cherche pas à refermer ces sujets par une réponse définitive. Ce numéro propose une manière de les lire : observer les usages, suivre la circulation de la valeur, comprendre les systèmes qui soutiennent l'activité et identifier les capacités qui peuvent être consolidées. Cette lecture laisse une place entière aux entrepreneurs, aux industriels, aux chercheurs, aux investisseurs, aux institutions et aux clients, car chacun intervient dans la construction du marché.

Les capacités de demain se forment déjà dans des usines, des laboratoires, des studios, des plateformes numériques, des corridors logistiques et des entreprises qui apprennent à mieux servir leurs clients. Elles se forment aussi dans les liens patiemment construits entre ces espaces. C'est là que le potentiel productif devient une réalité économique, et que la valeur peut circuler plus largement au sein des marchés africains. ■



Sorgho - Credit photo @songok_Magnific.com