

Startup

média

#05
AVRIL 21

INNOVATION | ENTREPRENEURSHIP | SUCCES STORY

Interview

Serge ASSALÉ
Ceo de ENET Africa

"NOUS VOULONS
REVOLUTIONNER LE
SYSTÈME EDUCATIF
IVOIRIEN AVEC LE
NUMERIQUE"



LES MEILLEURES START'UP
IVOIRIENNES EVOLUANT
DANS LA FINTECH

FOCUS AICHA GLADYS TRAORE, UNE MÈRE AU SERVICE DES MÈRES ET DES ENFANTS
AFRICAINS • **DROIT ET ENTREPRENEURIAT** 3 BONNES RAISONS DE SIGNER UN PACTE
D'ASSOCIÉS • **LEADERSHIP JEUNES CHEFS D'ENTREPRISES, 5 ERREURS TROP REPANDUES**

Startup
média

JOYEUX MOIS DE
Ramadan
Kareem



STARTUP MEDIA SUR LE DIGITAL



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

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

Une web Tv avec des contenus orientés innovation et entrepreneuriat

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

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

SOMMAIRE

EDITO	5
START'UP L'ACTU	6
LUCARNE	8
DROIT ET ENTREPRENEURIAT	10
UN CONSEIL POUR TOI	11
FOCUS	12
PORTRAIT	13
FILE'UP	16
IDEE BUSINESS	27
INNOVATION	28
WEB'PRENEUR	30
LEADERSHIP	31
ASTUCE DU WEB	32
ART & CULTURE	34
EVEN'UP	36
AGENDA	38T



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Sylvestre Afery

RÉDACTRICE EN CHEF

Mireille Abalé

DIRECTION ARTISTIQUE

Ekissi Romaric

INFOGRAPHIE

Ekissi Romaric

RÉDACTEURS ET CONTRIBUTEURS

Sylvestre Afery

Mireille Abalé

Ange Désirée Nioulé

Lelab.info

Clyde Vacher

Rudy Casbi

Carnegie Abba

DISTRIBUTION

Startupmedia.net

Lelab.info

Starthublab.com

son2baby.com

CONSEILLERS À LA RÉDACTION

Steven Bedi

Axelle-Kafio Moroko

SHOOTING PHOTO

Avent Studio

SERVICE COMMERCIAL

+225 68 05 67 70 / 70 71 46 43

STARTUP MEDIA

contacts@startupmedias.net

www.startupmedias.net

EDITO



CÔTE D'IVOIRE, PLATEFORME ÉMERGENTE DES FINTECH

80 % des habitants du continent africain sont connectés à un réseau de téléphonie mobile, quand 20 % seulement disposent d'un compte bancaire. La croissance exponentielle de la fintech dans les économies dites émergentes permet aujourd'hui à des millions de personnes de surmonter les difficultés quotidiennes liées à l'accès à la non bancarisation et l'obtention de capitaux d'amorçage ou d'argent liquide. Aujourd'hui le constat est que la fintech fournit une gamme de services financiers abordables et d'usage pratiques aux personnes ne bénéficiant pas ou peu des services bancaires, créant une véritable issue vers l'inclusion financière universelle.

En Côte d'Ivoire, ce secteur est également de plus en plus prolifique avec la naissance de plusieurs start-up facilitant les transactions financières. Ce mois-ci Start'Up Médias s'intéressent à celles qui ont été uniquement développées par des jeunes ivoiriens en listant les meilleures.

Vivre sa passion, c'est exercer une activité qui vous plaît. Un métier qui correspond à vos objectifs, qui vous fait vous sentir utile et qui est **source de bien-être**. C'est avoir un travail où vous vous sentez à votre place. Un job qui booste votre **estime** et votre **confiance en vous**. Chaque jour nous allons à la découverte de tous ces jeunes africains qui mettent leur passion au service de leur communauté. Et nous vous les présentons dans ces 40 pages.

C'est notre vocation, que dis-je, C'est notre passion...

M. Start'up



Start'Up Média

@StartupWebzine · Société de médias/d'actualités

WhatsApp

Accueil

Services

Avis

Photos

Plus ▾

J'aime déjà

Message



...

Articles

[Voir tout](#)

#FINANCEMENT

La startup ougandaise Tugende a levé 3,1 millions d'euros pour développer son activité de crédit dédiée au secteur informel. Derrière ce financement : le fonds Partech Partners.



13

9 commentaires 1 partages

J'aime

Commenter

Partager

#AFRIQUE

Twitter installe sa première présence africaine au Ghana.

19

6 commentaires 2 partages

J'aime

Commenter

Partager

[Les plus pertinents ▾](#)



Votre commentaire...



[Voir les commentaires](#)



Créer une publication

Photo/Vidéo

Je suis là

Identifier des amis



Start'Up Média

6 min ·

...

#CORÉE DU SUD

Le constructeur d'appareils mobiles LG a annoncé l'arrêt prochain des ventes pour la branche smartphone.



J'aime

Commenter

Partager



Start'Up Média

20 juillet, 21:18 ·

...

#PARTENARIAT

Proparco et Société Générale Sénégal ont décidé de renforcer leur engagement à l'égard des TPE et PME sénégalaises avec l'octroi par Proparco de deux garanties de portefeuille à Société Générale Sénégal pour un total de 4,5 millions d'euros (soit près de 3 milliards de FCFA).

139

849 commentaires 2 partages

6

Alertes

Voir tout

#FINTECH

La finance inclusive en Afrique a désormais son centre de ressources en cybersécurité (ACRC), fondé par le consortium Cyber-4Dev.

139 49 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#AFRIQUE DU SUD

La société de covoiturage Chinoise DiDi Chuxing s'apprête à affronter Uber et Bolt en Afrique du Sud.

331 529 commentaires 7 partages

J'aime Commenter Partager

#LEVÉE DE FONDS

Baobab+, il lève 4 millions d'euros pour renforcer sa présence au Sénégal et en Côte d'Ivoire.

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#FINANCEMENT

L'African Enterprise Challenge Fund va financer des solutions innovantes et écologiques dans 7 pays à hauteur de 1.2 millions de dollars

13 9 commentaires 1 partages

J'aime Commenter Partager

#CÔTE D'IVOIRE

Comoé Capital accompagne quatre entreprises dans leur développement.

19 6 commentaires 2 partages

J'aime Commenter Partager

#NIGÉRIA

Financé par Coca-Cola, DoGood collectera 500 tonnes de déchets plastiques.

19 6 commentaires 2 partages

Start'Up Média

2 min

...

#EGYPTE

Algebra Ventures, la principale société de capital-risque en Égypte, a annoncé le lancement de son deuxième fonds de 90 millions de dollars, dédié à l'investissement dans les startups Egyptiennes.



2 393

1 941 commentaires 21 partages

J'aime

Commenter

Partager

...

Les plus pertinents



Votre commentaire...



Voir les commentaires

Start'Up Média

2 min

...

#MOYEN ORIENT

Mastercard et Uber étendent leur partenariat pour stimuler la numérisation des paiements et faire progresser l'inclusion financière.

930

1 287 commentaires 5 partages

J'aime

Commenter

Partager

...

Start'Up Média

2 min

...

#MARKETING D'INFLUENCE

Clubhouse, l'application audio de médias sociaux vieille d'un an, déploie une fonction de paiement pour que les créateurs de contenus soient remunérés.



Nos start-up A la Une ce mois-ci



ALFASHION, ACCESSOIRE DE MODE MADE IN CÔTE D'IVOIRE.

Crée en 2018, par Alison ABÉLÉ, Ingénieur en Assurances de formation, Analyste financier de profession et créatrice de mode de passion. Alfashion était à la base, une boutique qui revendait des accessoires importés. Elle devient par la suite une marque d'accessoires d'inspiration ivoirienne en 2020. Alfashion est particulière car elle révèle au monde qu'au delà des usuels « bijoux traditionnels » que reconnaît à la Côte d'Ivoire, la culture ivoirienne peut être revêtue chaque jour et à toute occasion (boulot, soirées, anniversaires, mariages, dotes, fêtes chrétiennes, etc ...). La marque s'est engagée à apporter à chacune des tenues africaine, sa « touche d'élégance Made In Côte



CAMEROUN : INFUSS, UNE BANQUE DE SANG EN LIGNE

Melissa Bime est une jeune entrepreneure camerounaise, fondatrice d'Infiuss - une banque de sang en ligne Bime créée en décembre 2017. Dans l'année qui a suivi son lancement, les motos Infiuss ont livré plus de 2300 sacs de sang à des patients dans 23 hôpitaux de Yaoundé et Douala. Avant Infiuss, l'accès au sang était un dilemme pour les médecins et les patients au Cameroun. Mais maintenant, avec son modèle innovant, Melissa a pu réduire le temps moyen nécessaire à un patient pour recevoir une transfusion d'environ une semaine à une heure. Avec un personnel de 13 et recettes de plus de 26.000 \$, elle a été en mesure d'ouvrir une clinique et créer une application bilingue en ligne pour ses clients.

NIGERIA : D'ROSE RECYCLING, LE RÉCYCLAGE DES DÉCHETS POUR L'AMEUBLEMENT.

Adebimpe Oni est la fondatrice de D'Rose Recycling, une entreprise nigériane respectueuse de l'environnement, qui recycle les déchets solides comme les vieux pneus, les bouteilles, les plastiques

en meubles recyclés adaptés aux maisons, bureaux, terrains de jeux, studios, etc.

La société d'Adebimpe Oni cherche à relever le défi posé par les tonnes de plastiques et de pneus qui se retrouvent chaque année dans l'océan, provoquant la pollution de l'eau et conduisant la vie marine à l'extinction.



NIGERIA : CHEKKIT, VÉRIFIEZ AVANT DE CONSOMMER

Dare Odumade est le co-fondateur de Chekkit est une startup basée au Nigéria qui utilise la technologie blockchain pour aider les utilisateurs à vérifier l'authenticité des produits avant de les consommer.

Depuis son lancement, Dare et son équipe ont impacté / protégé plus de 80 000 vies. Ceci est mesuré à partir du nombre d'authifications de produits de consommation qu'ils ont enregistrées.



9

#05 - Avril 21



MAISOIN, VOTRE MÉDECIN À DOMICILE

Dédé Tounkara est la co-fondatrice de la startup Mai-Soin (www.maisoin.com). Créée en Novembre 2019, la startup permet aujourd'hui d'augmenter l'accès aux soins de santé de qualité en Côte d'Ivoire à travers une application digitale permettant la mise en relation entre les patients et le personnel soignant pour la réalisation de soins à domicile ou de télé-consultation. Avec 213 utilisateurs déjà au compteur, ce nouveau service, le patient n'attend plus des heures avant de voir le médecin. Le patient n'a pas à se rendre dans une clinique et propager, ni être exposé à la maladie du Covid 19.



AGBAFE GARI 3 EN 1, LA MARQUE DE GARI NATURELLE

Titulaire d'un diplôme d'ingénieur des techniques agricoles, Gislain Kouakou est à l'origine d'Ivoire Cassava, une entreprise de transformation du manioc, tubercule très consommé en Afrique subsaharienne, surtout en Côte d'Ivoire. Il a créé une marque de gari dénommée Agbafé 3 en 1 (gari, sucre et lait). On le retrouve en format de 50 g au prix de 100 FCFA dans les boutiques, supérettes et supermarchés. Sa marque offre un gain de temps au consommateur. En effet, avec son procédé de fabrication naturel, plus besoin de rajouter du sucre et du lait avant la consommation du gari.

3 BONNES RAISONS DE SIGNER UN PACTE D'ASSOCIÉS

Le pacte d'associés est un acte extra-statutaire à durée déterminée ou non qui lie tous les associés d'une société ou certains d'entre eux en vue de gérer les mouvements des parts/ actions et d'organiser globalement le fonctionnement de la société. Cet acte juridique qui peut être rédigé en amont ou parallèlement aux statuts est d'une importance capitale et permets de mieux clarifier les relations entre associés et d'éviter les conflits. Voici 3 bonnes raisons de signer un pacte d'associés.

1^{ère} raison

Le pacte d'associé est un complément de taille pour les statuts.

Le pacte d'associé est un contrat entre associés ou futurs associés qui vient compléter efficacement les statuts. Vous gagnerez, en tant qu'entrepreneur à toujours opter pour la signature d'un pacte d'associé parce que ce dernier, sans contredire les statuts vient mettre noir sur blanc, pour le dire simplement, tout ce que vous en tant qu'associés voudriez vous dire mais qui ne peut être dit dans les statuts. Ceci est encore plus adéquat si votre société est une SARL, par exemple, vu que cette forme de société possède des statuts rigides (imposés par les textes) comparée à la SAS qui elle se veut plus 'libérale'. Le pacte d'associés viendra donc, quelque peu, vous apporter ce côté libéral là.

2^e raison

Le pacte d'associés traduit la volonté parfaite des associés dès le départ.

Ceci étant dit, vous devez profiter du pacte d'associés pour palier à toutes les éventualités du fonctionnement de votre structure. Le pacte d'associés peut contenir tous types des clauses pourvu qu'elles ne contredisent pas celles des statuts, auquel cas, elles seraient nulles. Comment céder des parts ? Dans quelles

conditions la société devra être vendue ? Quelle sanction pécuniaire pour un associé qui concurrence la société ? La question de la confidentialité et de la propriété intellectuelle etc. Ce sont autant de points que votre pacte d'associés pourrait aborder pour sécuriser au maximum votre collaboration avec un associé.

3e raison

le pacte d'associés aide à assurer la pérennité de la société

Une autre chose très importante c'est que le pacte d'associé jouera un grand rôle non seulement quant au bon fonctionnement de votre société mais aussi pour sa pérennité. Dans un type d'association où chacun des associés a par exemple 50% des parts, toutes les décisions devront être adoptées à l'unanimité pour être validées. Et, au moindre malentendu, l'activité peut être freinée. Ainsi, l'existence d'un pacte d'associé à la base, aiderait par exemple à savoir quoi faire dans ces cas (la question ayant été déjà étudiée en amont).

Avec le pacte d'associés, vous pouvez également désigner, les personnes qui seraient légataires de vos parts en cas de décès. Bien sûr on ne le souhaite pas.

En conclusion, le pacte d'associé est un document qui complète les statuts. Ayant certes une valeur inférieure à celle des statuts, il vient donner la possibilité aux associés de s'accorder en privé sur un certain nombre d'éléments qui ne peuvent y figurer, tout en aidant à pérenniser la société pour diverses raisons. Cependant pour être réellement utile, cet important document doit être rédigé par un spécialiste.

Ange Désirée Nioulé,
CEO de ADN Consulting, Cabinet conseil Juridique pour
Startup et PME



**2700 FRS EN GROS
3000 FRS EN DÉTAIL**

SANS INTRUS

2 VARIÉTÉS: PARFUMÉ ET POUR DIABÉTIQUE

Aicha Gladys Traoré

**UNE MÈRE AU SERVICE
DES MÈRES ET DES ENFANTS
AFRICAINS**

PROKIDS

AMBITIONNE CONSTRUIRE UNE ÉCOLE PAR AN ET PERMETTRE À 300 ENFANTS DE RECE- VOIR L'ÉDUCATION DANS UN CADRE APPROPRIÉ

D'origine béninoise, Aïcha Traoré à l'état civile, Aïcha Gladys Atindekoun EPSE Traoré est une passionnée par les enfants en général et par leur cadre éducatif en particulier. Fort de cet amour prononcé, et devant la vétusté et la carence en équipement d'une école, elle décide en 2017 de commencer un projet qu'elle a nourri depuis ses 16 ans : améliorer le cadre éducatif de l'enfant : PROKIDS

Après l'obtention de son bac G3 en 2017 au Bénin, Elle part au Ghana pour ses études. Elle y passera sept années au total. Elle obtient sa maîtrise en marketing en 2012, un double diplôme ghanéen et des Royaumes Unis (CIM-UK).

En 2015, elle s'installe définitivement en Côte d'Ivoire où elle poursuit ses études en développement durable. Elle fini ses cours de master 2 en Éthiques Économique et Développement Durable en 2019, au CERAP-INADES.

Aïcha a occupé entre autre des postes de Junior Manager à senior manager dans des sociétés de distribution au Ghana comme en Côte d'Ivoire.

C'est seulement en 2017, devant la vétusté et la carence en équipement d'une école où elle a bien voulu inscrire son fils qu'elle décide de commencer un projet qu'elle a nourrissait depuis ses 16 ans : améliorer le cadre éducatif de l'enfant.

Certifiée en genres et en protection de l'enfant.

Retenue pour le prestigieux programme Américain ACEA (African Civic Engagement Academy) cette année



JE RÊVE D'ALLER VERS TOUTES LES FILLES-MÈRES DU MONDE AVEC LE PROJET PRO-GIRLS FELLOWSHIP. JE RÊVE DE VOIR CES REINES REMETTRE LEURS COURONNES. DES COURONNES QUI RAMÈNERONT UN SOURIRE MAGIQUE À MES BÉBÉS DU MONDE À TRAVERS UN MEILLEUR CADRE ÉDUCATIF.

Peux-tu nous présenter Prokids ?

Pro-kids Côte d'Ivoire est une association engagée dans le développement de la petite enfance. C'est dans cet élan que l'association mène 4 projets :

Pro-kids project : projet de construction, d'aménagement et d'équipement des écoles communautaires maternelles et primaires

Pro-girls fellowship : le programme de recensement, de formation et de réinsertion des jeunes filles-mères

Girl's Talk : projet de sensibilisation des jeunes filles contre les grossesses en milieux scolaires à travers des plateformes d'échanges.

Ma biblio : un nouveau projet, qui vise à mettre à la disposition des écoles maternelles et primaires, des minis bibliothèques

Comment tout a commencé ?

Tout a commencé lorsque j'ai découvert l'univers des enfants d'une école communautaire. Un environnement où les enfants n'avaient ni bancs ni chaises. Les enfants n'avaient ni jouets ni matériels didactiques. Il fallait que chaque enfant attende son tour pour tenir le crayon ne serait-ce que 2 secondes. J'ai alors décidé de poser un acte. Après 9 mois de levée de fonds, en décembre 2018, j'ai pu faire un premier don à l'école EPP-KKB de N'dotre (Abidjan Côte d'Ivoire NDRL). Et cet acte est rapidement adopté par l'association, qui équipe des écoles chaque année.

Ma sélection au Yali RLC en 2019 et ma participation au programme AYADA LAB ont forgé l'orientation de l'association. Les actions sont devenues plus concrètes, l'équipe est donc devenue plus formelle et l'engagement toujours renouvelé. L'association, a mis en place au cours de la même année, une première plateforme d'échanges avec les jeunes filles des lycées et collèges afin de lutter contre les grossesses en milieux scolaires et cultiver l'excellence. Aujourd'hui, l'association a deux plateformes de 100 filles chacune.

En 2020, l'association a lancé son troisième projet appelé PRO-GIRLS FELLOWSHIP qui est l'un des premiers projets à s'intéresser particulièrement à la formation et à la réinsertion des filles-mères.

Cette année, l'association, compte équiper une école maternelle en mini bibliothèque pour renforcer son engagement à améliorer le cadre éducatif de l'enfant.

Vusqu'ici, combien de personnes ont pu bénéficier de l'encadrement de Prokids? Quelques chiffres (insertion, suivi psychologique, familial etc.) ?

Ces trois dernières années, le projet d'équipement d'école a pu impacter 400 enfants dans 3 différentes écoles communautaires. Quant au projet PRO-GIRLS FELLOWSHIP, nous avons formé 50 jeunes filles. Nous avons réinséré 5 jeunes filles dans le système éducatif. Nous avons réintégré une fille dans son cercle familiale. Nous espérons toujours travailler avec un psychologue afin de rendre l'accompagnement psychologique possible. Cette année à Alèpè, nous formons 79 filles. Nous espérons réinsérer 20 dans le système éducatif et professionnel. Pour ce qui est du projet Girls talk, nous travaillons de manière mensuelle avec 200 jeunes filles de deux lycées et collèges.

La question que tout le monde se pose c'est de savoir comment tu finances tout cela. Des partenaires ?

Nous avons des partenaires techniques, depuis cette année, qui nous aident dans la mise à disposition de la logistique, la mobilisation et la structuration des formations.

Pour ce qui est du financement, nous fonctionnons grâce aux appels de fonds interne (cotisations des membres) et externes (crowdfunding à travers les réseaux sociaux et les dépôts de courriers de demande d'aide). Nous espérons toujours avoir un partenaire financier afin de nous permettre d'étendre nos actions car la volonté y est.

As-tu d'autres activités à part Prokids ?

Oui, je suis développeur d'affaires dans une société de Distribution, et reprenant pays d'un groupe espagnol. Je suis entrepreneur et j'ai deux start

up que je nourri de beaucoup d'espoir et de détermination.

Comment arrives-tu à concilier vie professionnelle, vie familiale et vie associative ?

La vérité est que je n'arrive pas à les concilier tous (sourire). Dieu les concilie pour moi. J'ai par ailleurs

un conjoint très compréhensible et un vrai support. Je dois reconnaître le grand rôle que l'équipe de Pro-kids Côte d'Ivoire joue aujourd'hui dans ma vie. Elle a compris la vision et beaucoup de choses se font aujourd'hui grâce à la force et la capacité que nous avons de travailler en équipe. Je voudrais saluer le dévouement de tous un chacun à Pro-kids Côte D'Ivoire.

Pour ce qui est de mon boulot, je remercie Dieu pour cette rigueur que j'arrive à m'imposer. Je dirai pour finir, qu'il y a derrière tout ça, la passion et l'amour. J'aime chacun de ses rôles que Dieu me permet de jouer au quotidien. Avec la passion et l'amour, j'avoue que je sens pas trop le stress (sourire) mais plutôt de la satisfaction d'être utile.

Quelle est l'ambition avec cette ONG ?

Je rêve d'avoir une équipe permanente qui travaille sur nos projets. Des personnes dévouées qui rendront notre engagement plus professionnel. Je rêve d'aller vers toutes les filles-mères du monde avec le projet PRO-GIRLS FELLOWSHIP. Je rêve de voir ces reines remettre leurs couronnes. Des couronnes qui ramèneront un sourire magique à mes bébés du monde à travers un meilleur cadre éducatif.

L'association ambitionne de construire une école par an et permettre à 300 enfants de recevoir l'éducation dans un cadre approprié. Réduire significativement le taux de grossesses précoces et plus particulièrement en milieu scolaire. Nous ambitionnons également devenir une association internationale et impacter de milliers de filles et d'enfants.



Nabou Fall

UNE ETOILE INSPIRANTE

Elle est l'une des femmes les plus inspirantes des métiers de la Communication et des médias en Afrique francophone et dans sa diaspora pour cette année 2021.

Découvrons le portrait de NABOU FALL.

Diplômée en Informatique, ingénierie spécialisée en système d'information et réseaux de l'École Supérieure de Génie Informatique de Paris, Nabou Fall est également titulaire d'un master en finance et gestion de l'ISG Paris ainsi que d'un certificat de leadership de Harvard Business School et de Boardroom Africa, délivré par IOD Londres.

Cette dame inspirante a d'abord commencé sa carrière en tant que membre du Conseil d'Administration pendant 15 ans - Directrice des ventes et du marketing, Directrice générale adjointe et Directrice générale – dans plusieurs sociétés de télécommunications telles que MTN en Côte d'Ivoire et au Congo ainsi que 2XTCOM, une société mère de Vodacom RDC. régulièrement invité pour des speeches et coaching sur des questions comme l'entrepreneuriat des jeunes et des femmes, le leadership et bien-être.

En 2007 elle crée VIZEO, son agence de communication, déployée dans plusieurs pays notamment en Côte-d'Ivoire, au Congo et au Mali, avec pour ambition d'accompagner de grands groupes dans leurs actions de communication et de relations publiques. Elle compte parmi ses clients des entreprises telles que CANAL+, First Bank Nigéria, Western Union ou UBA.

Nabou Fall est une chef d'entreprise, mais pas que. Elle est également une conférencière TEDx et auteure, qui collabore avec de nombreux magazines en raison de son engagement dans l'autonomisation de la femme africaine. Mentor dans diverses ONG d'autonomisation des femmes et aussi présidente de Wimnet, une ONG impliquée dans l'autonomisation des femmes et des jeunes, elle a récemment été nommée présidente du Women Investment Club Côte-d'Ivoire et co-fondatrice d'Impact Hub Côte-d'Ivoire.

En plus de tout cet engagement, Nabou Fall est coach exécutive de l'ICF et praticienne certifiée en intelligence émotionnelle. Elle aide de nombreuses personnes à définir leur marque personnelle et ainsi accroître leurs opportunités d'affaires, à surmonter le syndrome de l'imposteur à travers un processus. Elle les conduit dans un voyage pour améliorer la façon dont ils communiquent grâce à un protocole de communication transformationnel qu'elle a essayé sur elle-même.

Son programme phare est le « **Show Up & Shine** ».

Sources : Equation féminine

STARTUP MEDIA, UN E-MAG ACCESSIBLE



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

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

CONFIEZ L'IMAGE DE VOTRE AFFAIRE A DES PROS !!!



GRAPHISME



SHOOTS
CAMPAGNE
PUBLICITAIRES



PHOTOGRAPHIE
D'ENTREPRISE



REPORTAGES
PHOTO/VIDEO



SITE WEB



FILMS
INSTITUTIONNELS



EMISSIONS TV



IMPRESSIONS
TOUS FORMATS

NOUS DONNONS UN
VISAGE A VOTRE
ENTREPRISE



Avent studio
MULTIMEDIA & COMMUNICATION

Au Coeur de vos émotions

COCODY ANGRE APRES LA PHARMACIE CHATEAU / 24 00 21 97 - 08 443 666 - 45 45 09 29

LES MEILLEURES START-UP IVOIRIENNES EVOLUANT DANS LA **FINTECH**



L'apparition de nouveaux acteurs non bancaires dans le secteur financier grâce à l'essor de la technologie numérique, a largement transformé le paysage économique et financier, permettant à des millions de personnes d'être incluses financièrement et permettant de créer des opportunités pour les consommateurs, les entreprises financières et non financières, les prestataires de services et les États. Le secteur privé, et plus particulièrement les sociétés de technologies financières ou « fintechs » sont, en grande partie, à la base de cette révolution. Au cours des dernières années, la fintech a été le maître suprême de l'attraction de l'économie africaine. Les start-up ivoiriennes ne sont pas restées en marge.

Découvrons-les !

Créée en 2016, CINETPAY est une fintech qui propose une solution d'encaissement des paiements via mobile money et cartes bancaires sur internet. Développée par le jeune ivoirien Idriss Marcial Monthe, la startup permet également de transférer de l'argent sur mobile money et les cartes bancaires dans 8 pays en Afrique francophone, notamment, la Côte d'ivoire, le Mali, le Sénégal, la Guinée Conakry, le Burkina Faso, le Togo, le Cameroun et la RDC. CINETPAY, c'est plus de 4.5 milliards de transaction traitées chaque mois sur la plateforme et plus de 5000 marchands utilisateurs.



CINETPAY

de Idriss Marcial Monthé

La startup Devlogy a mis au point Messenka un assistant financier dont la mission est de faciliter les opérations financières en agrégeant les moyens de paiement digitaux dans un compte unique. Ce système permet également d'envoyer de l'argent à ses proches quel que soit leur réseau et de recharger sa carte Visa prépayée, recevoir ou rendre la monnaie électroniquement, payer la scolarité de son enfant, planifier le paiement de ses factures, etc.

Lancé en 2018, après une année pilote en 2017, le service compte à ce jour plus de 11000 utilisateurs.



DEVLOGY

de César César N'GOUAN

Service : Messenka

SEAD GROUP est une fintech à la base de la solution Panelys Cash. Panelys Cash est le premier système de transfert d'argent par simple SMS. Il permet d'allier le mobile money avec une carte Visa par exemple. Aujourd'hui Panelys Cash a vu passer plus de 360 millions de FCFA sur sa plateforme et plus de 115 millions de FCFA de recharge par SMS. La start-up a également permis à plus de 1 600 personnes d'avoir une carte bancaire



SEAD GROUP

de Steven Bedi

Service : *Panelys Cash*

MOJA RIDE est un système de paiement numérique de transport publics inspiré de l'occident mais adapté au contexte africain. La startup propose des cartes prépayées que les clients peuvent recharger dans les stations Shell ou les gares routières d'Abidjan et un terminal pour les chauffeurs de taxi et mini bus, connectés à une plateforme en ligne dénommée Moja Wallet. Aujourd'hui la startup génère près de 50.000 transaction par mois. Elle collabore avec 8000 conducteurs et plus de 12000 clients au compteur



MOJA RIDE
de Jean Claude Gouesse

Co-fondée par l'ivoirien Régis Bamba, Djambo est une start-up qui a pour objectif de renforcer la bancarisation dans l'espace UEMOA, inférieure à 20%. Elle offre entre autres services une carte d'accès pour des transactions en ligne, des solutions d'épargne et d'investissements regroupées dans une même application. Djambo ne se limite néanmoins pas qu'aux transactions mobiles. Sur sa plateforme, elle propose également une éducation financière à sa clientèle, l'idée étant de vulgariser l'apprentissage et la compréhension des services financiers pour mieux dépenser, planifier, épargner ou investir.

Avec plus de 60 000 utilisateurs en seulement un an d'existence, la fintech ambitionne être l'application financière par excellence de la sous-région l'Afrique de l'Ouest.



DJAMO
de Regis Bamba



LA BLANCHISSEURIE A DOMICILE

Le service de blanchisserie à domicile est une entreprise qui demande peu d'investissement, mais des compétences pour pouvoir s'en sortir. Il est important de garder à l'esprit que tout vêtement ne se nettoie pas de la même façon.

Comment ça marche ?

L'organisation est le mot d'ordre dans un service de blanchisserie à domicile, car les délais et la méticulosité sont de rigueur.

Vous devez tout d'abord disposer du matériel comportant machine à laver, fer à repasser, produits et autres. Par la suite, vous devez trouver des clients, ce qui n'est pas toujours aisés, surtout si vous êtes nouveau dans le domaine.

Toutefois, la grille des prix aide beaucoup et peut rendre de potentiels clients curieux. Une fois qu'ils tenteront l'expérience avec vous, vous devrez les fidéliser grâce à la qualité de votre travail.

Dans ce genre de service, si tout est bien négocié, vous pouvez facilement investir un peu plus, soit en renouvelant votre matériel, soit en embauchant du personnel.

Il vous faudra également un véhicule, afin de vous rendre chez vos clients, ou déléguer cette partie à un employé.

Avantages

- Simple : C'est un business simple à réaliser.
- L'investissement : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- Les contacts : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- La concurrence : Elle est assez élevée.
- Les clients : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- Les livraisons : Vous devez gérer votre transport et respecter les délais.
- La livraison : Vous devrez la livrer au client, donc encore beaucoup de route.



Serge Assaïé
CEO de ENET AFRICA

ENET AFRICA

UNE SOLUTION NUMERIQUE POUR RESOUDRE LA PROBLEMA- TIQUE DE STRUCTURATION DES DONNEES PEDAGOGIQUES

Doté de 14 ans d'expérience dans les secteurs d'activité de la Téléphonie Mobile, des jeux d'argent, des FMCG's et des NTIC, Serge ASSALE a fondé depuis 2018 ENET AFRICA, une EDTECH résolvant les problématiques les plus complexes dans la structuration des données pédagogiques.

Comment est venue l'idée de créer ce système ?

L'idée de création de la start-up est née d'un constat que mes associés et moi avions noté en 2016: Une absence totale d'un ERP robuste et adapté aux réalités locales, capable de structurer les données générées quotidiennement par les acteurs du système éducatif africain.

Que propose-t-elle concrètement?

ENET AFRICA est une EDTECH. C'est à dire une entreprise qui fournit des solutions technologiques dédiées exclusivement au secteur de l'éducation. Nous sommes une EDTECH à 360°. Nous couvrons tous les aspects d'une EDTECH: Le système de gestion scolaire, le soutien scolaire et l'E-learning. ENET ERP, notre progiciel de gestion intégrée est le produit que nous commercialisons en ce moment auprès des établissements scolaires et universitaires.

À quelle problématique répond-t-elle?

Notre solution répond à une double problématique: La première est la résolution des problématiques les plus complexes dans la structuration des données pédagogiques et la seconde est l'établissement d'un pont entre l'encadrement au sein de l'école et celui effectué par les parents d'élèves à domicile. ENET ERP automatise tout le processus physique des acteurs du système éducatif: Enseignants, Administration, autorités éducatives.

ENET ERP est un progiciel de gestion intégrée sur-dimensionné qui facilite la gestion quotidienne des données pédagogiques, administratives et sociales produites par les écoles. ENET ERP embarque un puissant outil d'aide à la décision permettant aux acteurs de prendre les meilleures décisions, et donc

de mieux planifier leurs développements. A cet ERP, est adossée une Plateforme web et mobile "Vie Scolaire" sur laquelle les parents et les élèves eux-mêmes peuvent suivre les performances scolaires en temps réel. C'est un lien privilégié que nous établissons entre les parents et l'école, créant de ce fait une synergie forte dans l'encadrement de l'élève. Et c'est ce qui manque aujourd'hui aux acteurs du système éducatif.

Comment avoir accès à cette technologie ?

En termes de coût d'accès, l'école débourse des frais de mise en service unique de 250 000 FCFA, payable une seule fois sans aucun frais récurrent annuel. C'est une offre inédite.

Quelles sont vos ambitions avec cette start-up ?

ENET ERP est une solution disruptive et scalable. Nous comptons équiper 60% des acteurs d'ici 2030 en Côte d'Ivoire et en Afrique.

Des partenaires ?

Nous avons établi un partenariat avec l'OEECI qui est l'organisation qui fédère les actions de l'enseignement confessionnel musulman. Nous avons également un projet pilote avec le SENEC, l'organisation de l'enseignement Catholique.

Avez-vous des autorisations du Ministère de l'enseignement supérieur/ éducation nationale?

Oui. ENET AFRICA est reconnue par le Ministère de l'éducation nationale et de la formation professionnelle, à travers sa structure spécialisée qu'est la Direction des Technologies et du Système d'Information.





Didier
Assouakon

CREATEUR DU PREMIER SUPERMARCHÉ EN LIGNE

Ingénieur en Conception Option Télécommunications, Didier Assouakon est un jeune entrepreneur ivoirien qui a mis au point un supermarché virtuel dénommé IVOIRE SUPERMARCHÉ où trouver des produits de qualité au meilleur prix avec environ 15 % de réduction

« Sur Ivoire supermarché, vous pouvez faire vos emplettes comme si vous étiez dans un supermarché classique. La différence c'est juste que ce soit en ligne et c'est moins cher »

Depuis quand existe cette plate-forme et comment tout a commencé ?

Ivoire Supermarché est ouvert depuis le 23 décembre 2019. En fait, j'étais au supermarché au mois de Juillet 2019 et j'ai été choqué par le prix de certains articles que je voulais acheter. Vu le prix je n'ai plus acheté, une fois à la maison je me suis mis à chercher et la je découvre beaucoup de choses (lol). J'en parle à ma fiancée et elle est toute autant surprise par l'idée. C'est de là que tout est parti. Je décide donc de lancer Ivoire Supermarché, un supermarché en ligne avec une promesse des produits de qualité au meilleur prix.

Parlez-nous donc d'IVOIRE SUPERMARCHÉ ?

Pour nous bien manger / manger sain ne doit pas être une question de pouvoir d'achat. Des produits de qualité au meilleur prix – c'est la promesse que nous nous sommes faites lorsque nous avons lancé Ivoire Supermarché, et cette promesse est toujours d'actualité.

Qu'est ce que vous vendez sur Ivoire Supermarché ?

Sur Ivoire Supermarché, vous pouvez faire vos emplettes comme si vous étiez dans un supermarché classique. La différence c'est juste que ce soit en ligne et c'est moins cher. Vous y trouverez des boissons, des biscuits, des produits d'hygiène et beauté, des aliments pour le petit déjeuner, des produits d'entretiens et nettoyage, etc. Tout ça à partir de 600 Francs CFA. Nous sommes en ce moment en train de discuter avec de nouveaux fournisseurs pour alimenter le site de leurs produits.

Combien d'utilisateurs à ce jour ?

Nous avons environ 2 500 colis livrés depuis Décembre 2019.

Quelles sont les ambitions avec cette plateforme ?

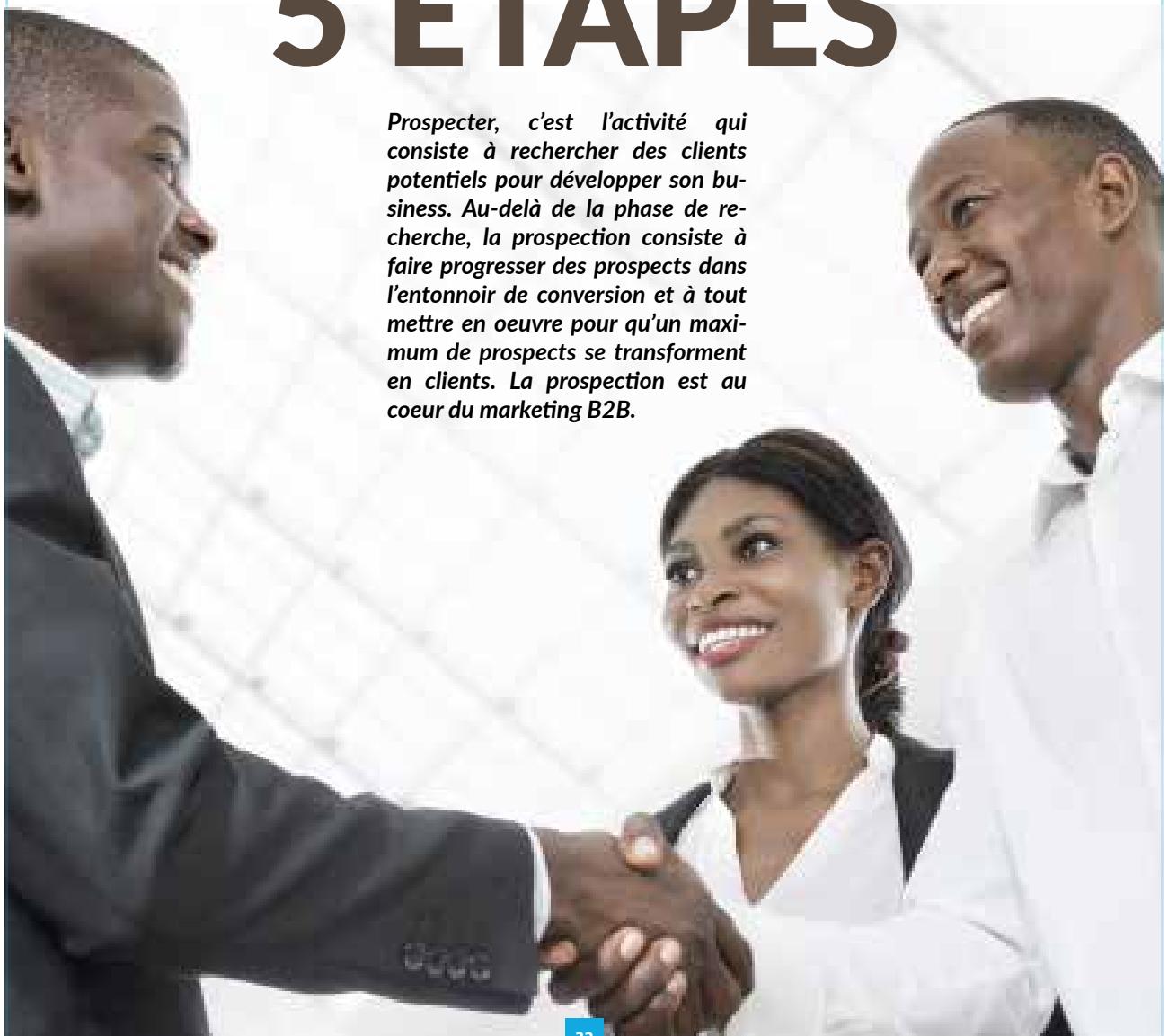
Aujourd'hui, nous voulons permettre à nos clients de faire toujours plus d'économies en faisant leurs courses chez nous. Nos clients gagnent de l'argent en faisant leurs courses chez nous car c'est environ 15% d'économies et y trouvent toujours des exclusivités.

Avez-vous déjà des partenaires ?

Oui et c'est cela toute la chaîne de valeur de Ivoire Supermarché. Nous avons déjà le Ok de plusieurs fournisseurs locaux dont Axel Emmanuel (Artisan Chocolatier) qui proposera bientôt ses produits sur Ivoire Supermarché. Nous profitons de votre lucarne pour lancer un appel à tous ceux et celles qui sont dans l'agro alimentaire afin que ces personnes puissent nous contacter afin d'être des fournisseurs dans notre supermarché car le challenge est énorme et nous comptons sur eux pour le relever.

The screenshot shows the homepage of the Ivoire Supermarché website. At the top, there is a navigation bar with links for 'ACCUEIL', 'NOTRE HISTOIRE', 'MES PRODUITS', 'VOTRE PANIER', 'MON COMPTE', and a search bar. Below the navigation is a banner featuring various grocery items like water bottles, oil, pasta, and Nutella. The main content area includes sections for 'ARTICLES EXCLUSIFS' (with a piggy bank icon), 'Les marques, directement chez vous' (with logos for Chocolatier Ivoirien, OASIS, Joker, and GUMBAR), and 'La sélection du quotidien' (with images of products like coffee, orange juice, and energy drinks). Each product item has a 'Ajouter au panier' button below it.

DE LA PROSPECTION COMMERCIALE A LA VENTE: 5 ETAPES



Prospecter, c'est l'activité qui consiste à rechercher des clients potentiels pour développer son business. Au-delà de la phase de recherche, la prospection consiste à faire progresser des prospects dans l'entonnoir de conversion et à tout mettre en oeuvre pour qu'un maximum de prospects se transforment en clients. La prospection est au cœur du marketing B2B.

On confond parfois « lead » et prospect ». Ces termes sont proches, mais pas tout à fait identiques non plus :

- Un lead, c'est une personne qui a exprimé un intérêt pour votre entreprise ou pour ses services à travers son comportement (visite du site web, téléchargement d'un livre blanc, inscription à la newsletter, etc.).
- Un prospect, c'est une personne qui est un client potentiel, qui correspond à votre cible, à votre clientèle cible.

Un prospect peut très bien ne pas être un lead. Exemple : M. Koffi, qui correspond parfaitement à votre clientèle cible mais qui n'a jamais exprimé

d'intérêt pour votre entreprise. Un lead peut très bien ne pas être un prospect. Par exemple : Mme. Koulehon, qui a rempli votre formulaire mais qui ne correspond pas du tout aux personnes que vous ciblez même si rien n'empêche qu'elle devienne une de vos clientes.

Dans les deux cas, l'objectif final est le même pour vous : transformer le maximum de leads ou de prospects en clients, c'est-à-dire en acheteurs de vos produits ou services. Le processus qui mène du statut de simple prospect ou simple lead au statut de client comprend plusieurs étapes. Tout votre travail consiste à faciliter ou susciter ce processus. Cela passe par 5 étapes progressives :

Rechercher

L'objectif, ici, est de déterminer la qualité du lead. Pour cela, le marketer B2B s'appuie sur une série de critères permettant d'évaluer la probabilité qu'un lead ou un prospect devienne client.

#1

Vendre

La dernière étape, c'est la vente (le « closing » en anglais), la transformation du lead ou du prospect en client. C'est l'étape la plus difficile à accomplir.

#5

Evaluer

Il s'agit ensuite d'évaluer et de qualifier les besoins du lead ou du prospect, d'identifier ses « pain points » et ses contraintes (budgétaires, temporelles, techniques...). C'est indispensable pour être en mesure de proposer au lead ou au prospect une solution personnalisée, susceptible de l'intéresser et de le transformer en acheteur.

#4

Prospecter

Il s'agit, dans un deuxième temps, de préparer la prise de contact. Cela passe notamment par de la recherche d'informations, afin d'apprendre à mieux connaître votre prospect et de personnaliser vos messages.

#2

Contacter

L'objectif, dans un troisième temps, est d'obtenir un premier rendez-vous avec le lead ou le prospect. En B2B, ce rendez-vous peut prendre la forme d'une rencontre physique (un déjeuner par exemple) ou d'un appel téléphonique. Le premier appel téléphonique avec un prospect est parfois appelé « appel de découverte » (« discovery call » en anglais). La première rencontre – physique ou téléphonique, a pour objectif de qualifier le lead ou le prospect.

#3



JEUNES CHEFS D'ENTREPRISES

5 ERREURS TROP REPANDUES

« L'expérience fait la différence », dit-on souvent. Par manque d'expérience, les jeunes chefs d'entreprise font des erreurs qui, parfois, mettent en péril leur activité.

Pour lancer votre business avec succès, voici 7 erreurs de débutant à éviter !

1

LE MANQUE DE FORMATION SUIVIE DES EMPLOYÉS

Dans l'esprit des jeunes chefs d'entreprise, la formation des employés ne nécessite que 2 ou 3 semaines. Ils se disent que leur apprendre les bases est suffisant pour leur permettre d'être efficace dans leur travail. Ce n'est absolument pas le cas. Cette formation de base n'est que le début d'un processus continu... Dans ce monde en constant changement, former continuellement vos employés vous permet de les équiper pour saisir les nouvelles opportunités qui s'offriront à votre société. Et donc de les rendre plus performants !

2

FAIRE DES RECRUTEMENTS APPROXIMATIFS

Vous avez des délais à respecter, donc vous embauchez le premier venu même, s'il ne correspond pas exactement au profil dont vous avez besoin... Grave erreur ! N'embauchez jamais un candidat qui manque de compétences juste parce que vous avez un poste à pourvoir en urgence. Vous pouvez choisir de faire appel à un freelance, compétent dans le domaine recherché.

3

REFUSER DE CONFIER À VOS COLLABORATEURS DES MISSIONS « CHALLENGE »

Les projets sensibles et déterminants, vous les gardez pour vous ! Ce serait trop risqué de les confier à votre équipe, car elle n'en a pas l'habitude, pensez-vous. C'est justement ce qu'il ne faut pas faire. Ces challenges permettront à vos collaborateurs de sortir de leur zone de confort et de vous montrer ce qu'ils ont dans le ventre. Soyez simplement en étroite communication avec les responsables pour les encadrer.

4

NEGLIGER VOTRE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Même si les challenges de votre vie de jeune chef d'entreprise laissent peu de place dans votre agenda, vous ne devez pas faire une croix sur votre propre développement professionnel. Pensez toujours à acquérir de nouvelles connaissances pratiques (comme devenir un bon négociateur, par exemple) ou techniques (une formation en informatique, par exemple).

5

AUCUNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT ET DE MOTIVATION POUR VOS EMPLOYÉS

Il ne sert à rien de recruter de bons employés si vous n'êtes pas capable de les garder. Des rémunérations valorisantes et des actions de motivation (comme les primes et des promotions) sont indispensables pour que vos collaborateurs se sentent appréciés à leur juste valeur. Ils donneront le meilleur d'eux-mêmes et voudront rester dans votre entreprise.



COMMENT UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX POUR VALIDER VOTRE IDEE DE BUSINESS ?

42% des startups échouent car leurs produits ne répondent pas aux besoins du marché. Avant la création d'une entreprise, il est normal que des idées foisonnent dans votre esprit. Mais, pour vous assurer de lancer le bon produit ou service, testez d'abord sa réception sur les réseaux sociaux.

3,5 milliards de personnes les utilisent à travers le monde. Voilà qui représente un sacré vivier pour tester votre idée sur le marché.

Cap sur les techniques pour utiliser au mieux les réseaux sociaux, afin de valider votre projet de business !

RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

Conduire une étude de marché sur les réseaux sociaux est relativement simple. Il suffit de déterminer les plateformes sur lesquelles vos clients idéaux sont actifs et d'interagir avec eux.

Par exemple, vous pouvez rejoindre les communautés sur les groupes de discussion sur Facebook et/ou LinkedIn pour connaître les questions que

votre public se pose. Vous avez aussi la fonction sondage d'Instagram Stories pour interroger vos potentiels clients.

Plus simplement, vous pouvez élaborer un questionnaire et le diffuser dans des groupes qui recensent votre cœur de cible.

ANALYSER LA CONCURRENCE

Votre idée a sûrement de la concurrence (directe ou indirecte). Bien entendu, votre objectif est de proposer un produit ou service plus abouti ! À cet effet, les réseaux sociaux vous permettront de savoir s'il y a un réel besoin exprimé pour votre (meilleure) idée.

Rendez-vous sur les pages et profils de la concurrence pour analyser les publications et identifier celles qui suscitent le plus de likes et de partages. Lisez les commentaires, ils représentent un bon indicateur des problèmes auxquels votre public est confronté. À la fin, vous aurez un mix de données qui vous permettront de mieux identifier les aspirations du marché.

DONNER VIE À SON IDÉE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Pour valider une idée, dédiez-lui une page sur les réseaux sociaux. N'attendez pas d'avoir fabriqué le produit ou développé le service, au contraire !

Prenez soin de mentionner toutes les informations et tous les détails nécessaires à la compréhension de votre idée. Bien entendu, commencez à animer vos pages, avec de la curation, des microcontenus, mais aussi des publications concernant l'avancement de votre projet.

Cette stratégie permet de récolter les avis et apprécier de vos futurs consommateurs. Vous obtiendrez des commentaires objectifs, des objectifs et des propositions pour améliorer votre idée, afin de l'adapter aux besoins réels du marché.

N'hésitez pas à promouvoir la page, ou vos publications, pour toucher une plus grande partie de votre public. Plus vous récoltez d'opinions et de données sur les attentes de vos prospects, plus votre idée pourra s'améliorer.

FAIRE ANALYSER LE PROTOTYPE DE PRODUIT

Vous avez reçu la première version de votre produit ou service ? Présentez-la avec une vidéo et demandez son avis à votre communauté.

Dans le cadre d'un service, vous pouvez même rendre accessible votre outil en ligne. L'objectif ? Que les utilisateurs le testent et vous fassent directement leur retour. Vous pourrez améliorer votre idée avant de la rendre officiellement disponible au public.

Pour un produit, c'est un peu plus compliqué. Si

vous recevez plusieurs prototypes, pourquoi ne pas organiser un concours ? Cela fera de la visibilité à votre page. Les gagnants recevront un produit en avant-première pour le tester et faire part de leurs retours.

Si vous n'en avez qu'un, les vidéos live permettront de dialoguer en direct avec votre communauté. Pendant la présentation du produit, elle pourra poser ses questions et vous faire part de son ressenti.



Cherif Soufiane Mohamed

L'étoile montante
de la mode ivoirienne

~~~~~  
**“FAIRE CE QUE  
NOUS AIMONS  
EST LE DÉBUT  
D’UNE VIE  
HEUREUSE”**  
 ~~~~~

Natif de Grand-Bassam, CHERIF Soufiane Mohamed est un jeune styliste-modéliste ivoirien passionné de l'art dans son entièreté. Titulaire d'une licence en mine géologie et pétrole, il a tout laissé pour vivre sa passion en créant SOUFIANE ELEGANCE en aout 2020.

“Déjà à l'âge de 08 ans, la fleur au fusil, je confectionnais de grands draps N'ZASSA à partir d'une aiguille et d'un fil”

Son apanage, les tenues de ville. Etant féru de tout ce qui a trait à l'Afrique, ses tenues sont majoritairement faites de textiles africains tels que le Boga, le Kita, le Kente, le Rafia, dans des coupes modernes. Le tout saupoudré de l'emblématique

accessoire nommé le Poids Baoulé. La renommée de ses articles se trouve dans la créativité, la simplicité et les bonnes finitions qui s'y trouvent. Ce qui lui permet d'avoir une clientèle diversifiée.

“A long terme, j'aimerais mettre en place une grande structure de mode, comprenant une école de formation de styliste-modéliste, une agence de mannequinat, une ligne de production et de vente de nos articles. Afin de promouvoir d'une part nos produits locaux, mais de montrer l'importance de ce secteur dans l'économie d'un pays.”



SOIREE NETWORKING ORGANISEE PAR SWAN FACTORY





Le jeudi 25 Mars dernier a eu lieu la 1ière édition de l'Apéro Swan, l'afterwork pour acteurs de l'écosystème entrepreneurial organisé par Swan Factory sous le thème «Woman who talk less and do more» à l'occasion du mois des droits de la Femme.

Le programme s'est articulé autour de moments d'échange dont une séance de partage d'expérience avec un panel exclusivement féminin avec Adja Maïmouna Mahre Soro, est une entrepreneure dans le domaine de l'éducation CEO du Studio d'animation le Studio KÄ et la maison d'édition Voyelles, Laurène Sénéchal Directrice Général de LIKASA et Marjorie Saint Lot, Country Manager de Uber.



AGENDA



Du 09 mars au 04 juin 2021,

**proposez votre projet
et tentez de remporter :**

- 1er prix : 3 000 000
 - 2^{ème} prix : 2 000 000
 - 3^{ème} prix : 1 000 000

Et jusqu'à 16 400 000 F pour le prix international.

LES FEMMES EN AFRIQUE (WIA) 54

Programme 2021 pour les femmes entrepreneurs africaines.

Date limite de candidature :
7 mai 2021



World
Summit
Award

PRIX DU SOMMET MONDIAL (WSA) 2021

pour les jeunes entrepreneurs numériques.

Date limite de candidature : 31 août 2021

Date limite de candidature : 31 août 2021



CATALYST FUND

POWERED BY BFA GLOBAL

CATALYST FUND INCLUSIVE FINTECH TALENT PROGRAMME 2021 pour les jeunes

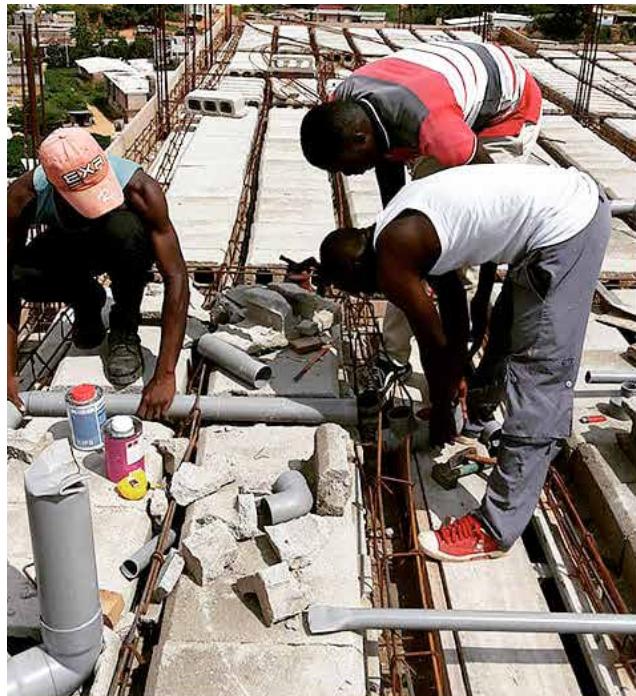
Africains.

AVEC NOUS, VOUS ENTENDREZ PARLER DE VOUS **PARTOUT!**

PROFITEZ DE NOS OFFRES DE VISIBILITE
DANS LE PROCHAIN NUMÉRO DU MAGAZINE
START'UP MEDIA



Startup
média



PLOMBERIE IVOIRE

Installations, évacuations,
alimentation, sanitaires et dépannage

Contact : 4949041 / 44089641



<https://facebook.com/Plomberie-Ivoire>