le felis

LA REVUE AFRICAINE DE L'INTÉLLIGENCE ÉCONOMIQUE

N° 007 & 008 - Juillet, Août 2021

ENQUÊTE

DIASPORA AFRICAINE

UNE FORCE ÉCONOMIQUE SILENCIEUSE

• INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

LE BENCHMARKING, DEVENIR MEILLEUR EN SE COMPARANT AUX MEILLEURS

• TUTO

Laciné DIABY
Entrepreneur depuis 2010
Président d'Enical Group

5 ATTITUDES À ADOPTER POUR RÉUSSIR EN AFFAIRE !

• 4 QUESTIONS À...

Isaac GNAMBA-YAO,

Directeur Général de la Poste Côte d'Ivoire

« l'évolution rapide des technologies du numérique et du commerce électronique constituent une opportunité et une exigence pour le monde postal afin d'accélérer les profondes transformations enclenchées. »

• EVENEMENT

27ÈME CONGRÈS POSTAL UNIVERSEL : L'AFRIQUE VOUS INVITE, ABIDJAN VOUS REÇOIT

EDITO

Par LACINE DIABY
Directeur de publication

LES FONDS D'INVESTISSEMENT

LAISSEZ LES PROFESSIONNELS GÉRER VOTRE ARGENT

Il y a quelques mois, j'ai été contacté par des personnes se disant professionnels de la finance et représentant un fonds d'investissement. Ces professionnels disaient pouvoir m'aider à investir mon argent autrement (comme si j'en avais). Ils m'assuraient un haut niveau de rentabilité qu'aucune institution financière de la place ne pourrait me proposer. Leur discours bien rodé et convaincant était structuré autour des questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'un fonds d'investissement ?
- Comment fonctionne un fonds d'investissement ?
- Pourquoi opter pour un fonds d'investissement ?

J'ai appris qu'un fonds d'investissement est un pool de capitaux qui appartient à de nombreux investisseurs individuels. Ces capitaux sont utilisés pour investir collectivement dans des actions, des obligations ou d'autres actifs financiers.

Un fonds d'investissement peut offrir diverses opportunités d'investissement, une bonne gestion et des frais peu élevés. Les investisseurs débutants et même expérimentés choisissent souvent de placer leur argent dans ces sociétés financières, car elles sont considérées comme moins risquées par rapport à l'investissement dans une seule entreprise.

Lorsque vous placez de l'argent dans un fonds d'investissement, vous achetez essentiellement des actions. Celles-ci peuvent augmenter ou diminuer en valeur. Vous n'avez aucun contrôle sur les sociétés dans lesquelles les actions sont achetées, car les fonds d'investissement ont généralement un gestionnaire de fonds qui gère chaque transaction.

Les fonds d'investissement sont généralement constitués d'un mélange d'investissements, ce qui signifie que le fonds est de nature diversifiée. La diversification est souvent considérée comme une option d'investissement à moindre risque, car si une entreprise dans laquelle vous détenez des actions fait faillite, vos autres actions ou investisse-

ments peuvent être en mesure de compenser cette perte.
Les fonds d'investissement sont un choix populaire parmi les investisseurs en raison de caractéristiques communes telles que :

- La gestion professionnelle. Lorsque vous choisissez un fonds d'investissement, vous choisissez également un professionnel pour gérer votre argent. Plutôt que de rechercher chaque investissement avant d'acheter ou de vendre, vous laissez aux professionnels le soin de le gérer pour vous.

- La diversification. Habituellement, les fonds d'investissement investissent dans un large éventail d'entreprises et d'industries différentes. Cela permet de réduire votre risque si une entreprise ou un secteur particulier décline puisque vos actifs sont diversifiés.

- L'investissement collectif. Il s'agit de fonds communs qui vous permettent également d'investir sans effectuer d'achats et de transactions individuels.

Profane mais curieux, j'ai décidé après cette rencontre de faire quelques investigations pour mieux comprendre cet instrument d'investissement à la mode. Non seulement mes recherches ont confirmé tout ce que mes interlocuteurs m'ont raconté, mais aussi elles m'ont permis de découvrir qu'il existe plusieurs types de fonds d'investissement. Je sais désormais qu'on n'a pas besoin d'être fortuné pour investir dans un fonds d'investissement comme les médias semblent le faire croire. Je sais également que les principaux types de fonds d'investissement sont similaires, en ce sens qu'ils vous permettent d'investir dans un portefeuille diversifié. Cependant, comprendre les caractéristiques offertes par chaque type de fonds peut être utile si vous cherchez à investir dans un type spécifique qui présente des caractéristiques que vous trouvez avantageuses ou qui complètent vos objectifs de placement. Ces fonds d'investissement sont :

Les Fonds ouverts – les institutions qui proposent ce type de fonds rachètent leurs actions sur la base de la valeur liquidative de clôture (VNI) de chaque jour, ce qui signifie qu'elles ne sont évaluées qu'une seule fois, à la fin d'une journée de bourse.

Fonds à capital fixe – ce type de fonds d'investissement lève des fonds par le biais d'un premier appel public à l'épargne, ce qui est similaire à lorsqu'une entreprise devient publique et commence à négocier ses actions sur le marché boursier. Les fonds à capital fixe émettent un nombre fixe d'actions et se négocient en bourse en fonction de l'offre et de la demande des investisseurs. Ils le font pendant le calcul de la valeur liquidative et peuvent négocier à prime ou à escompte.

Les Fonds communs de placement – c'est le type de fonds d'investissement le plus ancien. L'argent total investi est mis en commun et utilisé pour acheter des paniers d'actions. La caractéristique unique d'un fonds commun de placement est que les actions sont évaluées et vendues quotidiennement.

Les Fonds négociés en bourse (FNB) – Les FNB sont des titres cotés qui répliquent un indice composé de portefeuilles de titres individuels. Ici vous ne choisissez pas un titre en particulier, mais plutôt une classe d'actifs ou une stratégie d'investissement particu-

lière.

Les Fonds indiciels – les fonds indiciels contiennent des titres d'un indice particulier, comme le FTSE 100. Il s'agit d'un type de véhicule d'investissement, où votre argent est investi dans de nombreux endroits différents au lieu de choisir des titres individuels. Les fonds indiciels imitent la performance de l'indice suivi, plutôt que d'essayer de la battre, ce qui peut générer des rendements stables et est considéré comme une option d'investissement à moindre risque.

Les Fonds spéculatifs – ce type de fonds appelé souvent « ***hedge fund*** » est conçu pour les investisseurs fortunés qui sont prêts à investir des montants élevés pour acheter plusieurs types d'actions. L'objectif principal d'un hedge fund est de générer de gros rendements, quel que soit le sens de la bourse.

C'est noté, le jour où j'ai de l'argent, je n'hésiterai point à le placer dans un fonds d'investissement. De préférence dans un hedge fund. Oui, moi aussi je veux devenir riche. Très riche.

SOMMAIRE

02 EDITO

06 SOMMAIRE

07 ENQUÊTE

18 4 QUESTIONS À...

22 EVENEMENT

24 INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

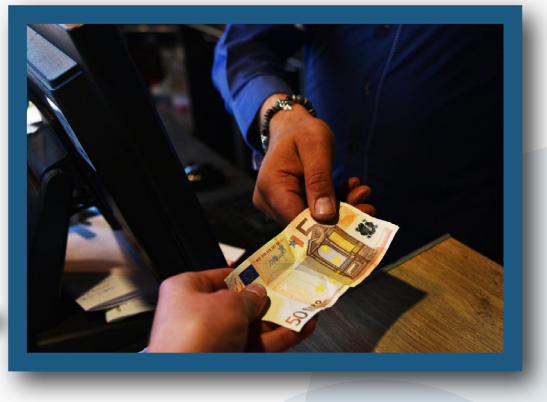
29 EXPRESSO

31 FOCUS ECO

35 TUTO

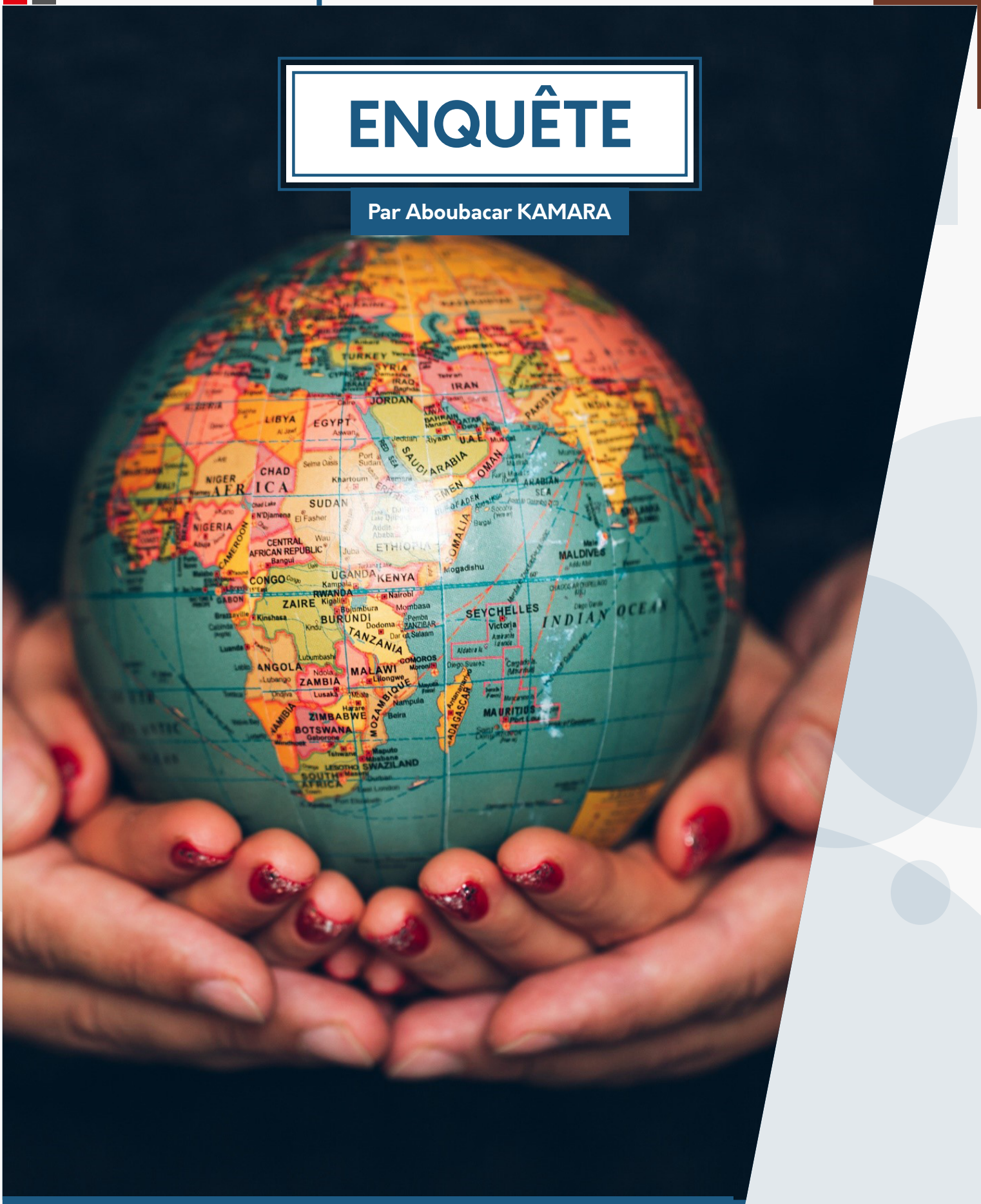
39 FICHE MÉTIER

42 VOCABGENX



ENQUÊTE

Par Aboubacar KAMARA



DIASPORA AFRICAINE,
une force économique silencieuse

Chaque année, les membres de la diaspora mondiale envoient plus de 450 milliards de dollars à leurs familles restées dans les pays en développement. Grâce à ces ressources, des millions de personnes vulnérables arrivent à survire et à assurer leur épanouissement.

En Afrique, le flux des envois de fonds de la diaspora a pratiquement doublé ces deux dernières décennies dépassant à la fois l'Aide Public au Développement (APD) et les Investissements Directs Etrangers (IDE). En 2019, ces transferts ont atteint le montant sans précédent de 85 milliards de dollars. Cette statistique ne reflète que les transferts d'argent transitant par les canaux officiels alors que les transferts informels sont tout aussi importants. Pour de nombreux pays africains, ces fonds sont aujourd'hui une manne financière incontournable qui participent à la stabilité macroéconomique et à la réduction de la pauvreté. De quoi justifier l'intérêt grandissant des autorités locales et des partenaires au développement pour ces capitaux.

Mais en dépit du volume de ces flux financiers, leur impact sur le développement en Afrique peine à se faire sentir. Quelles sont les dernières tendances des transferts de fonds en Afrique ? Comment mobiliser de façon optimale ces ressources au profit du développement ? Le felis fait ce mois-ci le tour de ces questions pour ses lecteurs.

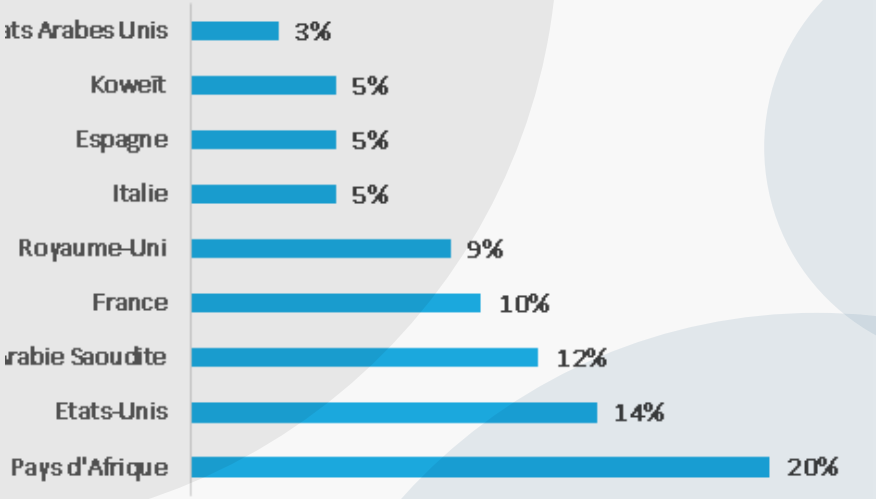
TENDANCES DES ENVOIS DE FONDS EN AFRIQUE

D'où proviennent les fonds en direction de l'Afrique ?

Il n'existe pas de données officielles sur les flux d'envois de fonds vers l'Afrique. Toutefois, pour pallier cette carence, la Banque Mondiale effectue des estimations basées sur les chiffres bilatéraux de la migration, les revenus dans les pays de destination et les revenus dans les pays d'origine. Ces statistiques indiquent que la première source d'envois de fonds vers l'Afrique est l'Europe (plus de 30% des entrées) avec en tête des pays tels que la France, le Royaume-Unis, l'Italie et l'Espagne. Ensuite, viennent les pays du Golfe (Arabie Saoudite, Koweït, Emirats Arabes Unis, etc.) avec 24% des entrées, suivis des pays africains (20%) et des Etats-Unis (14%). La Côte d'Ivoire, l'Afrique du Sud, le Cameroun, le Nigéria et le Ghana figurent en tête des pays de provenance des capitaux intra africains.

L'essentiel des envois vers l'Afrique (80%) sont donc d'origine extérieure. En effet, bien que la migration infrarégionale soit importante notamment en Afrique subsaharienne, les migrants africains des pays d'Europe, du Golfe ou des Etats-Unis bénéficient de meilleures rémunérations leur permettant d'effectuer des transferts plus importants.

Principaux pays d'origine des envois de fonds vers l'Afrique



Source : Commission Economique pour l'Afrique (CEA) à partir des données de la Banque Mondiale, Juillet 2020

MIGRATION INTRA-AFRICAINE, L'AUTRE FACETTE DE LA MIGRATION EN AFRIQUE

Selon les statistiques officielles, environ 30 millions d'africains, soit environ 3 % de la population, ont internationalement migré. Toutefois, la moitié de cette population s'est installée dans un autre pays africain. En général, les migrations infrarégionales s'effectuent vers les pôles économiques régionaux comme l'Afrique du Sud pour les pays d'Afrique australe (trois millions d'immigrés) ; la Côte d'Ivoire (deux millions) et le Nigéria (un million) pour les pays d'Afrique de l'Ouest ; l'Ethiopie et le Kenya pour les pays d'Afrique de l'Est. Contrairement donc à ce qu'affiche les médias, une bonne partie des migrants africains restent sur le continent.

Des envois de fonds de plus en plus importants

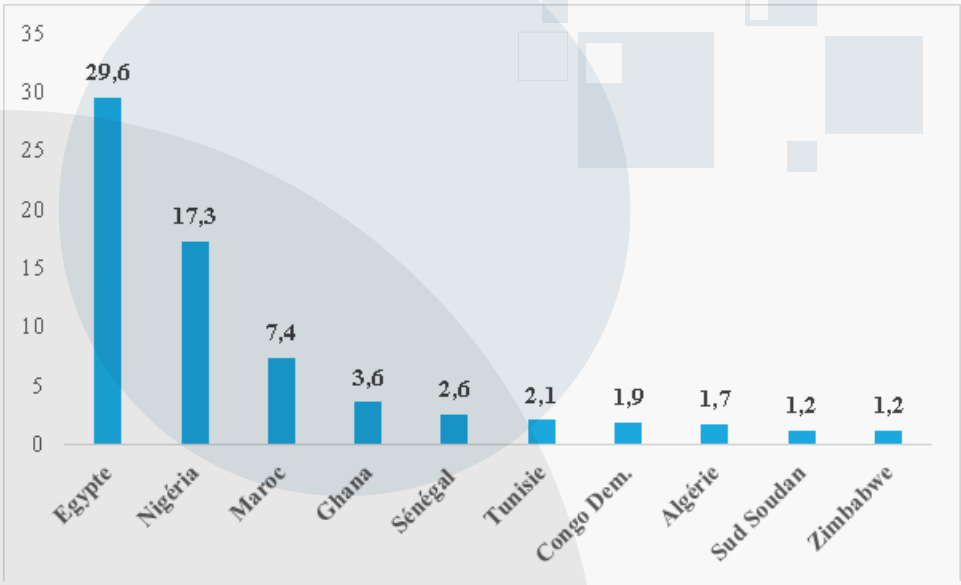
Les envois de fonds vers l'Afrique n'ont cessé d'augmenter au cours de ces dernières décennies et sont devenus le principal flux financier en direction du continent, dépassant l'aide étrangère et les IDE.

En 2019, avant l'avènement de la pandémie de la Covid-19, les flux d'envois de fonds officiellement enregistrés s'estimaient à 85 milliards de dollars (39 milliards USD pour l'Afrique du Nord et 46 milliards USD pour l'Afrique subsaharienne) soit plus que le double du montant reçu en 2010. Ces chiffres, qui ne comptabilisent que les transferts formels, sont jugés en deçà du volume réel d'entrée de capitaux venant de la diaspora africaine.
Dans l'espace CEDEAO, les envois de fonds se chiffraient avant la Covid-19 à environ 34 milliards de dollars US tandis que l'APD était de 13,12 milliards de dollars US soit environ trois fois moins que les fonds de la diaspora.

Cependant, à l'échelle nationale, l'APD occupe toujours une place importante dans plusieurs économies ouest-africaines. En Côte d'Ivoire, par exemple, les transferts de fonds se chiffrent officiellement à 324 millions de dollars US (0,5% du PIB) contre des APD d'environ 1 milliards de dollars US.

L'analyse de la répartition des envois de fonds sur le continent comme l'indique le graphique ci-dessous révèle également de véritables disparités entre les pays. À eux deux seulement, l'Égypte et le Nigéria reçoivent plus de 50 % des transferts vers l'Afrique. Toutefois, comme nous le verrons plus tard, les flux vers d'autres pays ont un impact plus significatif sur l'économie nationale.

10 premiers pays africains bénéficiaires de transferts en volume (en milliard de dollars)



Source : Données de la Banque Mondiale, 2020

Des transferts qui ont résisté à la Covid-19

Malgré la pandémie mondiale de Covid-19, les transferts de la diaspora africaine sont restés stables. D'après les prévisions de la Commission économique pour l'Afrique (CEA) basées sur les projections de la Banque mondiale, les envois de fonds en Afrique devraient diminuer de 21 % en 2020, soit une perte de 18 milliards de dollars US. Pour cause, la baisse des revenus et de l'emploi des migrants dans les pays d'accueil qui pour la plupart ont été fortement impactés par la Covid-19.

Cependant, la dernière note d'information de la Banque Mondiale sur les migrations et le développement publiée le 12 mai dernier révèle une tout autre réalité. En effet, contre toute attente, les transferts de fonds vers l'Afrique se sont montrés plus résilients que prévu. Ils n'ont connu qu'un léger glissement à environ 83 milliards de dollars US soit seulement une perte d'environ 2 milliards de dollars US.
Pour la zone Afrique subsaharienne, on enregistre une baisse de de 12,5 % en 2020, à 42 milliards de dollars US contre une prévision de -23,1 %. Une chute à imputer quasi intégralement à l'effondrement de 27,7 % des envois vers le Nigéria, qui représente à lui seul plus de 40 % des flux en faveur de la région. Compte non tenu de ce pays, les remises migratoires vers l'Afrique subsaharienne ont progressé de 2,3 %.

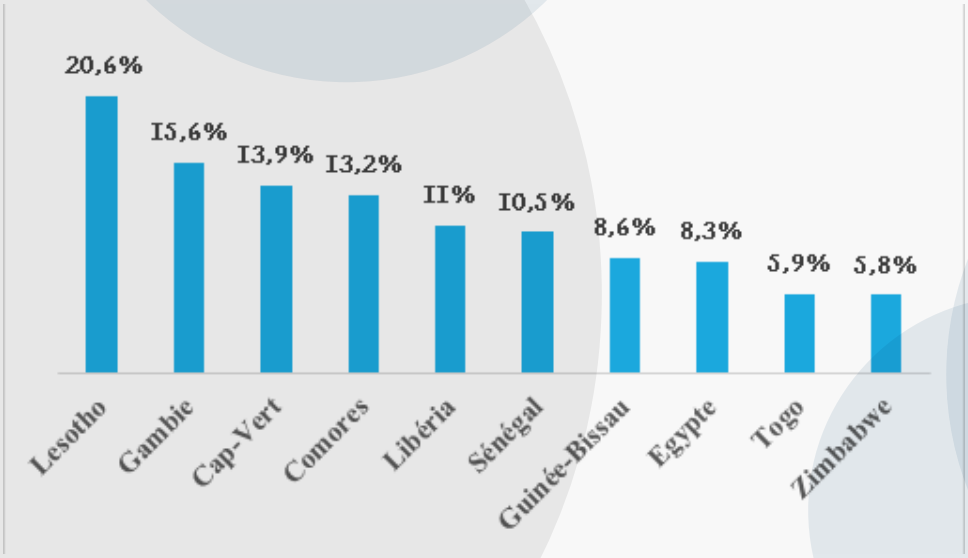
L'Afrique du Nord enregistre également une évolution de plus de 2 % grâce à la solidité des transferts vers l'Égypte et le Maroc. Dans le cas de l'Egypte, ils ont grimpé de 11 % pour atteindre un niveau record de près de 30 milliards de dollars US.

Ces statistiques témoignent une fois de plus de la solidité de ces ressources.

Des économies de plus en plus dépendantes des envois de la diaspora

Les transferts de la diaspora tendent à s'imposer comme une manne financière stable à même de contribuer efficacement aux équilibres macroéconomiques et aux besoins des économies. En effet, dans de nombreux pays, ces fonds sont d'un apport non négligeable à la constitution du PIB. Dans plus dizaine de pays africains, ils y participent à plus de 5 %. Au Lesotho, par exemple, les transferts de fonds représentent plus de 20% du PIB, tandis qu'au Cap-Vert, en Gambie et au Comores, ils valent plus 10% du PIB. Au Nigéria, ces transferts sont équivalent au budget fédéral du pays. Et ils sont deux fois plus élevés que l'APD et les IDE réunis au Sénégal.

Top 10 des pays africains bénéficiaires des envois de fonds en pourcentage du PIB



Source : Données de la Banque Mondiale sur les envois de fonds, 2020

Au-delà des aspects macroéconomiques, ces fonds jouent un rôle clé dans la lutte contre la pauvreté dans plusieurs pays d'Afrique. Ils constituent le moyen de subsistance de millions de familles africaines, surtout dans les périodes de chocs comme celui de la pandémie actuelle. Selon la Banque Mondiale, les sommes d'argent reçus sont utilisées aux trois quarts pour acheter des produits alimentaires ou pour couvrir les dépenses de santé, d'éducation et de logements. Ces ressources permettent aux populations d'améliorer leur accès aux soins de santé et à l'éducation.

Une étude de la Banque Africaine de Développement (BAD) auprès de 2000 ménages de 4 pays de forte migration (Mali, Sénégal, Maroc, Comores) indique que le poids des transferts dans le budget des familles représente entre la moitié et les deux tiers en moyenne. Ces populations en sont donc très dépendantes. Dans beaucoup de pays, ces sommes d'argent reçues font office de substituts aux filets de sécurité quasi-inexistants ou insuffisants. Une partie de ces fonds est également utilisée pour des investissements au profit de la famille ou des migrants eux-mêmes. Ces derniers se concentrent principalement dans le domaine de l'immobilier et dans des micro-projets d'économie familiale (commerces de détail, agriculture, etc.).

Si les transferts de la diaspora répondent à de vraies problématiques du quotidien, ils ne participent pour le moment que très peu à la création de richesses sur le continent. Le réel défis à ce jour reste de pouvoir mobiliser ces fonds au profit d'investissements productifs : PME, projets de développement ou encore d'infrastructures.

RELEVER LE DÉFI DE LA MOBILISATION

Instaurer un climat de confiance

Réussir ce pari nécessite au préalable une parfaite connaissance de la diaspora et de ses aspirations. En effet, la diaspora africaine est en pleine mutation. Elle se compose aujourd'hui de personnes de plus en plus qualifiées qui aspirent à une relation équilibrée et gagnant-gagnant avec leur pays d'origine. Gagner la confiance de cette nouvelle génération passe par la satisfaction de leurs attentes et besoins clés : identité, opportunité d'affaire, etc. Cela inclut la prise de mesures pour améliorer le climat des affaires dans les pays d'origines et inciter à l'investissement. En outre, la création de plateformes numériques ou l'organisation d'événements thématiques dans les pays d'accueil sont des initiatives à entreprendre afin de tisser de bonnes relations diasporas-pays d'origines.

Les Etats doivent également se doter de structures de contacts en mesure de maintenir une communication active avec leur diaspora. Certains pays africains sont déjà à la tâche à ce niveau. En la matière, la Côte d'Ivoire dispose d'une Direction Générale des Ivoiriens de l'Extérieur qui multiplie les initiatives pour encourager la diaspora ivoirienne à investir dans leur pays. **« Vous avez une part très importante à jouer pour que la Côte d'Ivoire puisse atteindre ces objectifs. Et c'est la raison pour laquelle nous sommes là. Notre ambition, c'est de vous encourager à investir en Côte d'Ivoire. »** telles étaient les mots de M. Issiaka Konaté, Directeur Général des ivoiriens de l'extérieur lors d'une rencontre à Hambourg en Allemagne avec la diaspora ivoirienne.

Capter l'épargne de la diaspora

L'épargne annuelle de la diaspora africaine est estimée à 53 milliards de dollars US. Ces fonds constituent des capitaux potentiels pour financer des projets publics ou privés porteurs en Afrique.

Parmi les moyens efficaces pour canaliser ces ressources vers l'investissement, figurent l'émission de bons de la diaspora (diaspora bonds). Ces bons offrent aux Etats la possibilité d'obtenir des financements sans recourir à un emprunt sur le marché international de capitaux ou auprès des partenaires traditionnels (FMI, Banque Mondiale, etc.). Pour les diasporas, ils représentent une opportunité de contribuer au développement de leur pays d'origine tout en effectuant un placement sûr et rentable. Concrètement, les souscripteurs aux diaspora bons bénéficient de versement d'intérêts réguliers et un remboursement du principal à la date d'échéance du titre.

Depuis les années 2000, six pays, en majorité d'Afrique anglophone, ont émis des diaspora bonds (Éthiopie, Ghana, Kenya, Nigeria, Rwanda et Sénégal). La dernière émission en date est celle du Sénégal (mai 2019) pour la réalisation de projet de construction de logements abordables. Toutefois, la palme d'or revient au Nigéria qui a émis en 2017 avec succès des bons pour 300 millions de dollars afin de financer des projets d'infrastructure.

Notons que la réussite de pareilles opérations requiert plusieurs conditions externes notamment une forte stabilité financière et politique, une notation de crédit relativement élevée et une diaspora relativement riche ayant un niveau élevé de confiance dans les institutions et dans les perspectives de développement du pays.

Enical Group

Global expertise for Africa

PO BOX 86405
Ajman Free Zone
United Arab Emirates
www.enical-group.com
business@enical-group.com

Nous affirmons tous les jours notre présence en Afique

DIGITAL

IMMOBILIER

FINANCEMENT DE PROJET

INTELLIGENCE ECONOMIQUE

Réduire les coûts des transferts d'argent

Les coûts des transferts de fonds à destination de l'Afrique sont les plus élevés au monde. Ils sont évalués à 8,2% des montants transférés, contre une moyenne mondiale de 6,5%. Ce taux reste bien supérieur à la cible de 3 % fixée dans le cadre de l'objectif de développement durable. Selon l'ONG Overseas Development Institute (ODI), ces taux de commission élevés font perdre chaque année au continent près de 1,6 milliard d'euros, soit de quoi financer l'éducation dans 14 millions d'écoles primaires. Ces tarifs dissuasifs sont également à l'origine des importantes fuites de capitaux vers les circuits d'envois informel. La baisse des coûts de transferts s'avère donc une nécessité pour drainer plus de fonds vers les canaux officiels.

Au banc des accusés, les deux géants du transfert d'argent en Afrique (Western Union et Moneygram) qui représentent à eux seul les deux tiers des points de transferts d'argents sur le continent. Cette mainmise des deux entreprises sur le secteur explique en grande partie les tarifs pratiqués.

Les Etats se doivent donc de favoriser l'émergence de solutions alternatives tendant à instaurer plus de concurrence sur le marché des transferts d'argent. Les récentes évolutions technologiques (fintech, e-banking, mobile money etc .) offrent de réelles perspectives qui méritent le soutien des pouvoirs publics.

Pour la Banque Mondiale
« Le déploiement de technologies numériques conjugué à la mise en place d'un environnement réglementaire favorisant la concurrence entre opérateurs et à un examen de la réglementation en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme sont indispensables pour faire baisser le coût des transferts de fonds dans la région. »

LE MARCHÉ DES TRANSFERTS D'ARGENT EN AFRIQUE

Le marché des transferts d'argent en Afrique est relativement jeune. Comme tout marché émergent, il fait face à plusieurs problèmes : une concurrence limitée, des coûts de transferts élevés, une rigidité réglementaire, un manque d'infrastructures financières etc.
Selon une étude du Fonds International de Développement de l'Agriculture (FIDA), on dénombre moins d'une centaine d'opérateurs de transferts d'argents intervenant sur le marché africain. Toutefois, ce marché est hautement dominé par deux opérateurs : Western Union et MoneyGram. Ces deux poids lourds contrôlent près 65% du marché des paiements autorisés. En tant que pionnières, ces sociétés disposent d'accord d'exclusivité avec plus de la moitié des agents (banques, bureaux de change, poste, etc.) disponibles sur le continent. Ces accords ont pour effet d'empêcher les agents d'offrir les services d'autres opérateurs en plus des leurs. Cette situation limite les marges de manœuvre de la concurrence et est à l'origine des coûts élevés pratiqués.

QUE RETENIR ?

L'accès au financement est l'un des préalables à la croissance en Afrique, mais également l'une des contraintes actuelles au développement du continent. Les transferts de la diaspora offrent une alternative de financement viable aux Etats. Ils participent à l'équilibre macroéconomique dans plusieurs pays et contribuent à l'amélioration des conditions de vie de millions de familles africaines. De nombreuses populations arrivent à développer à l'aide de ces fonds des activités génératrices revenus afin de s'affranchir de la pauvreté.

Toutefois, les effets des transferts sur la transformation économique des pays restent assez mitigés. Le défi, pour les Etats africains, est de trouver les stratégies à même de mobiliser le potentiel économique de la diaspora au profit d'investissements productifs sur le continent. Cela passe par une amélioration du climat des affaires dans nos pays ; la facilitation des conditions de transferts d'argent et la conduite de sensibilisation auprès de la diaspora sur les opportunités d'investissements en Afrique.

Il est clair que les transferts de fonds peuvent soutenir les Etas africains dans l'atteinte de leurs objectifs de développement. Mais cela ne fait pas plus de l'émigration une solution à privilégier à tout prix. Toute volonté d'émigrer doit s'exprimer dans le cadre légal car c'est bien vivant que l'on peut contribuer au développement du continent.

SP

SINI PROPERTY

Solutions immobilières

Particulier, professionnel, vous êtes en face d'une problématique immobilière et vous ne savez pas quoi faire. Ne vous inquiétez pas.

NOUS AVONS LA SOLUTION

ACHAT - VENTE

LOCATION - GESTION - SYNDIC

4 QUESTIONS À ...

Par Lacine DIABY

ISAAC GNAMBA-YAO

Directeur Général de la Poste de Côte d'Ivoire

LE FELIS : Bonjour Monsieur le Directeur Général. Je vous remercie de nous accorder cette interview.

Vous êtes le Directeur Général de la Poste de Côte d'Ivoire. En cette qualité vous avez joué un rôle prépondérant dans l'organisation du 27ème Congrès de l'Union Postale Universelle (UPU) à Abidjan en Côte d'Ivoire. Pouvez-vous nous dire qu'est-ce que l'UPU et pourquoi le choix de la Côte d'Ivoire ?

ISAAC GNAMBA-YAO : Merci à vous également pour l'occasion que vous me donnez de m'exprimer sur ce sujet d'actualité dans le monde postal.

Pour commencer, sachez que l'Union Postale Universelle (UPU) est une institution spécialisée des Nations Unies dont le siège se trouve à Berne, capitale de la Suisse. Fondée en 1874, elle est l'une des plus anciennes organisations internationales et constitue le principal forum de coopération entre les acteurs du secteur postal, permettant d'assurer un véritable réseau universel de produits et de services postaux.

L'UPU joue un rôle de conseil, de médiation et de liaison et fournit, s'il y a lieu, l'assistance technique à ses pays-membres notamment aux pays en développement.

Elle fixe les règles des échanges de courrier international et formule des recommandations pour stimuler la croissance des volumes des lettres, des colis et des services financiers et pour améliorer la qualité de service offert aux citoyens du monde.

Le Congrès de l'Union Postale Universelle est l'autorité suprême de cette institution. Il rassemble les plénipotentiaires des 192 pays membres tous les quatre (4) ans. L'objectif principal du Congrès vise à définir une stratégie postale mondiale pour quatre (4) ans.

Pendant trois semaines, les pays membres qui y participent, abordent ensemble les questions de politique, de stratégie et de développement du secteur postal mondial. Durant toute la durée du congrès, des échanges et discussions sont menés afin de définir de manière consensuelle, les règles qui régiront les échanges futurs de gestion logistique du courrier international pour les quatre années à venir.

Enfin le congrès procède au renouvellement des organes dirigeants de l'UPU par les élections. Il s'agit notamment de :

- L'élection d'un nouveau Directeur Général et d'un nouveau Vice-Directeur Général du Bureau International de l'UPU

- L'élection du Président du Conseil d'Administration (CA) et des présidents des différentes commissions techniques dudit Conseil.

- L'élection du Président du Conseil d'Exploitation Postale (CEP) et des présidents des différentes commissions techniques du CEP.

Pourquoi le choix de la Côte d'Ivoire pour abriter le 27ème Congrès de l'UPU ? Je dirais que c'est lors du 26ème Congrès mondial de l'UPU, tenu à Istanbul en Turquie en 2016, qu'il est échu à la Côte d'Ivoire, l'honneur d'abriter le 27ème Congrès de ladite institution, initialement prévu du 10 au 28 août 2020 à Abidjan. Mais pour cause de la pandémie de la Covid-19, l'évènement se tient finalement du 09 au 27 août 2021 à Abidjan. Avant d'en arriver à ce choix, il convient de rappeler qu'un premier rendez-vous avait été pris avec cet évènement, qui devait se tenir en 2004 à l'occasion de la 23ème édition à Abidjan. Rendez-vous manqué du fait des tensions politiques qui prévalaient. L'Afrique venait ainsi de perdre la chance d'un 2ème congrès sur son sol, après celui de l'Egypte en 1934.

Le continent va encore perdre cette chance lorsque le Kenya, désigné pour abriter le 24ème Congrès en 2008 va y renoncer parce que frappé par une crise post-électorale.

La Côte d'Ivoire aura une seconde chance d'organiser un évènement d'envergure de l'UPU, à savoir la Conférence stratégique qui lui a été attribuée. Mais là encore, le pays sera obligé de délocaliser l'évènement à Genève, car la fièvre à virus Ebola était présente dans deux pays frontaliers. Et bien qu'aucun cas n'avait été détecté en Côte d'Ivoire, les participants étaient réticents à s'y aventurer.

Mais la volonté de la Côte d'Ivoire d'organiser ce congrès était restée intacte, au point où elle a encore postulé pour le 27è Congrès, comme deux autres pays africains que sont la Tunisie et l'Ethiopie. Finalement tous les trois sont tombés d'accord pour porter la candidature unique de la Côte d'Ivoire. Et avec eux, tous les pays africains.

C'est ainsi que lors du Congrès d'Istanbul (Turquie) en 2016, toute la communauté postale mondiale a donné son aval pour que le Congrès se tienne en terre ivoirienne. Une décision qui satisfait tout un continent qui attendaient cet évènement depuis 8 décennies.

LE FELIS : Le thème de ce 27ème Congrès est "Digitalisation des services postaux, développement du e-commerce".

L'Afrique peut-elle embarquer sur le même bateau que les pays développés ou émergeants quand a priori l'on constate l'existence d'un grand fossé entre elle et ces pays ? En d'autres termes, quelle est l'offre de solutions de la Poste Africaine pour réussir ce pari de la digitalisation et de l'e-commerce ?

ISAAC GNAMBA-YAO : Je crois que c'est tout l'enjeu de la Conférence ministérielle de l'UPU qui s'est tenue dans le cadre de ce congrès. Les Etats ont de grandes décisions à prendre à ce niveau. Les gouvernants africains sont conscients de ce fossé que vous évoquez si bien. Il faut juste que des décisions soient prises pour la modernisation de l'infrastructure postale dont les coûts sont parfois dissuasifs. Le réseau postal mondial est le principal catalyseur du commerce électronique. Il est donc impératif que le secteur postal africain adapte ses modèles économiques et ses offres de services en mettant l'accent davantage sur les colis, la logistique et les services financiers avec une forte implication du digital.

De mon point de vue, l'évolution rapide des technologies du numérique et du commerce électronique constituent une opportunité et une exigence pour le monde postal afin d'accélérer les profondes transformations enclenchées. N'oublions pas que la jeunesse, la plus importante population de notre continent a besoin d'emplois et elle est aussi le vivier de ceux qui seront à la manœuvre de cette nouvelle ère : logistique et électronique.

Pour réussir ce pari, il est nécessaire que les Etats s'engagent. Car l'expertise existe déjà partout en Afrique. D'ailleurs, pour ce qui nous concerne en Côte d'Ivoire, le digital figure en bonne place dans notre politique de développement. Vous trouverez des services entièrement dématérialisés à la Poste de Côte d'Ivoire. Et cela reste l'un de nos plus gros défis, car je suis de ceux qui croient que le digital est un facteur clé de succès dans tous les process d'aujourd'hui et ceux à venir. De sorte que tout dirigeant, quel que soit son domaine d'activité est tenu de l'intégrer dans le développement de son activité.

Nous avons très vite compris l'opportunité, que c'est le moyen le plus sûr pour faire du digital un atout alors qu'il était supposé venir mettre un terme aux usages anciens dont faisaient partie les services postaux. C'est du reste notre vision de la digitalisation.

Et cette vision, nous l'avons déclinée en des actions concrètes pour répondre aux besoins sans cesse variables des consommateurs. Aujourd'hui, non seulement le digital est intégré dans l'exploitation des produits postaux traditionnels, mais également, le numérique sert de base à la création de nouveaux produits.

Nous avons, à cet effet, développé des offres diversifiées pour tenir compte de la diversité de la clientèle, mais aussi de l'ossature même du service postal qui repose sur trois piliers, à savoir, La Poste Physique, La Poste Financière et La Poste Numérique. Ainsi, aux côtés des produits traditionnels, cohabitent désormais des produits innovants nés du digital. Ces offres sont classées en deux catégories : les offres « entreprises » et les offres « particuliers ».

LE FELIS : Une Conférence ministérielle de l'UPU s'est tenue le mardi 10 août dernier pour débattre du thème : « la Covid-19 et secteur postal : ce qui a changé, ce qui n'a pas changé et ce qui doit changer ». Que devrions-nous retenir de cette conférence quand on sait que l'Afrique qui a relativement été épargnée par les premières vagues de la Covid-19 est aujourd'hui mise à mal par le variant Delta notamment au Sénégal et en Tunisie ?

ISAAC GNAMBA-YAO : Disons que la conférence ministérielle est une réunion de haut niveau. C'est en fait la prise de parole des Gouvernements sur des thématiques liées à l'actualité du secteur. Vous l'avez constaté, la Covid-19 s'est invitée tout naturellement dans le débat dans la mesure où elle a fortement impacté l'activité postale, comme les autres secteurs d'activités de l'économie mondiale. L'impact le plus frappant de cette pandémie dans ce secteur est matérialisé par les perturbations des chaînes logistiques ayant entrainé la diminution de 21% des échanges internationaux, ainsi que la perturbation des flux nationaux et des services financiers. En revanche, la Covid-19 a aussi créé de l'ingéniosité et c'est une opportunité.

Ce qu'on retient de cette rencontre fort enrichissante est qu'il y a globalement une prise de conscience depuis le sommet, relativement à l'impact de la pandémie sur l'évolution du secteur, et je pense que cela va peser dans les décisions à prendre pour un soutien des gouvernants à la modernisation du secteur.

LE FELIS : Monsieur le Directeur Général, je ne pouvais quand même pas terminer cette interview sans parler de la Poste de Côte d'Ivoire. Comment se porte-t-elle ? Quel est votre plan d'action post-congrès UPU ?

ISAAC GNAMBA-YAO : Parlant de la Poste de Côte d'Ivoire, je dirais qu'elle va de mieux en mieux. Nous faisons de notre mieux pour satisfaire les consommateurs. Plan d'action post-congrès, disons que nous avons plutôt un plan stratégique de développement qui inclue l'ensemble des défis soulevés par le thème principal du Congrès, à savoir « digitalisation des services postaux et développement du e-commerce». Bien entendu, dès la fin du congrès, les résolutions seront passées au peigne fin afin de dresser une véritable matrice d'actions. Ce qui nous permettra d'actualiser ce que nous avions commencé à exécuter comme plan d'actions.

LE FELIS : Merci Monsieur le Directeur Général d'avoir répondu à nos questions.

EVENEMENT

Par Guy Marcel KOUAKOU
Directeur Stratégie & Développement de NS Consulting

27ÈME CONGRÈS POSTAL UNIVERSEL : L'AFRIQUE VOUS INVITE, ABIDJAN VOUS REÇOIT

Durant 3 semaines, Abidjan se met aux couleurs postales

La ville d'Abidjan a l'honneur d'accueillir du 09 au 27 Août le 27e Congrès Postal Universel. Cette assemblée, qui se tient tous les quatre ans dans l'un des pays membre de l'Union Postale Universelle (UPU), est la première du genre à être abritée par un pays d'Afrique subsaharienne.

En effet, depuis le 10e congrès d'Égypte en 1934, aucun pays africain n'a accueilli cette rencontre. Celle qui devait se tenir en 2004 dans la capitale économique ivoirienne n'a pu voir le jour, en raison de la situation sociopolitique. Il en a été de même en 2008 au Kenya, à cause des crises internes.

Après un report en 2020, dû à la Covid-19, la communauté postale mondiale se retrouve enfin au bord de la lagune Ebrié pour réfléchir sur l'avenir du secteur.

Ce congrès de haut niveau réunit près de 750 délégués des pays membres de l'UPU en présentiel, environ 2000 délégués en vidéoconférence et plusieurs hautes personnalités des institutions internationales.

Placée sous le thème « Digitalisation des services postaux développement du e-commerce », cette assemblée sera l'occasion pour l'UPU d'adopter sa stratégie (2021-2024) et de procéder au renouvellement de ses instances dirigeantes. La nouvelle stratégie, dénommée « Stratégie Postale d'Abidjan », devra définir les orientations pour bâtir la poste de demain en tenant compte des évolutions récentes de l'économie mondiale.

Au terme des travaux, la Côte d'ivoire sera designée pour présider le Conseil d'Administration de l'UPU pendant quatre (04) ans de 2021 à 2024.

Un congrès plein d'enjeux pour l'Afrique et la Côte d'Ivoire

Le 27e congrès postal représente non seulement pour la Côte d'Ivoire, mais également pour tout le continent africain une opportunité de repositionner le secteur postal dans l'écosystème économique africain.

En effet, autour du débat sur la transformation digitale, les services postaux africains devront s'inspirer des modèles de réussite dans le monde et solliciter tout le soutient de l'UPU pour réussir la transition vers une poste plus digitale, créatrice de valeur et d'emplois.

Félicitation à la Côte d'Ivoire !

On peut déjà dire « pari réussi » pour la Côte d'Ivoire, qui depuis sa désignation comme pays hôte lors du 26e sommet d'Istanbul en 2016, n'a ménagé aucun effort pour faire de ce 27e congrès un véritable succès.

Le 09 août dernier s'est tenu la cérémonie d'ouverture de la rencontre sous la Présidence du Premier Ministre ivoirien Patrick Achi représentant le Président de la République Son Excellence Monsieur Alassane OUATTARA. C'est une cérémonie haut en couleur qui a vu la participation de plusieurs personnalités dont des ministres venus des pays frères et les ambassadeurs accrédités en Côte d'ivoire. Une forte délégation de l'UPU avec à sa tête son Directeur Général, Son Excellence Monsieur Bishar Hussein, a tenu également à faire le déplacement d'Abidjan.

« On avait fini par croire que le congrès fuyait le continent. Mais aujourd'hui on peut dire que le signe indien a été vaincu. L'Afrique accueille enfin à Abidjan ce congrès majeur pour le monde de la poste. Quel honneur et quelle fierté pour tout un continent et pour un pays ! » s'est félicité le Premier Ministre Achi à sa prise de parole.

Le Directeur Général de l'UPU, SEM Bishar Hussein n'a pas également manqué de féliciter la Côte d'Ivoire pour toute son abnégation. « Votre esprit indomptable, votre engagement et votre détermination ont finalement payé. Au nom de toute la fraternité de l'UPU, je voudrais vous féliciter et vous dire un grand merci pour ce succès », a-t-il affirmé.

Notons que la Côte d'Ivoire est membre de l'UPU depuis le 23 mai 1961.

SEM Bishar Hussein, Directeur Général de l'UPU

L'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

LE BENCHMARKING, DEVENIR MEILLEUR EN SE COMPARANT AUX MEILLEURS

Par Yacouba KONE,
Directeur Général de NS Consulting

Les entreprises recherchent toujours des performances élevées, Celles-ci vont de la création de nouveaux processus plus efficaces à la vente de davantage de produits et services. Mais comment une entreprise détermine-t-elle si elle réussit et qu'elle fait mieux que ses concurrents ?

Grâce au processus d'analyse comparative, toute entreprise peut se comparer à une norme ou à ce qui se fait chez les autres afin de développer une méthode cohérente de mesure de la performance. Cette méthode s'appelle **le Benchmarking.**

Qu'est-ce que le benchmarking

En affaires, l'analyse comparative est un processus utilisé pour mesurer la qualité et la performance des produits, services et processus de votre entreprise. Ces mesures n'ont pas beaucoup de valeur en elles-mêmes. Pour avoir un sens, ces données doivent être comparées à une sorte de norme. Une référence.

Par exemple, supposons qu'il faille 30 minutes pour fabriquer votre produit. La mesure de 30 minutes est-elle bonne ou mauvaise ? La seule façon pour vous de savoir est de comparer avec d'autres données, telles que le temps qu'il faut à une autre organisation pour fabriquer un produit similaire. Si une autre organisation peut produire le même type de bien en moins de 30 minutes, vous pouvez utiliser son temps comme référence pour mesurer vos propres processus et procédures.

L'objectif de l'analyse comparative est d'utiliser les données recueillies dans vos recherches pour identifier les domaines où des améliorations peuvent être apportées en :

- déterminant comment et où d'autres entreprises atteignent des niveaux de performance supérieurs à ceux de votre entreprise ;
- comparant les processus et les stratégies de la concurrence avec les vôtres ;
- utilisant les informations que vous collectez à partir de vos analyses et comparaisons pour mettre en œuvre des changements qui amélioreront les performances, les produits et les services de votre entreprise.

Les domaines communs que vous pouvez cibler pour l'analyse comparative incluent le coût par unité, le temps de production de chaque unité, la qualité de chaque unité et la satisfaction du client. Les mesures de performance que vous obtenez à partir de ces objectifs peuvent être comparées à d'autres pour vous aider à déterminer les meilleures pratiques pour améliorer vos opérations.

Pourquoi l'analyse comparative est-elle importante ?

L'objectif de votre entreprise doit être de croître, d'améliorer les processus, d'augmenter la qualité, de réduire les coûts et de gagner plus d'argent. Le benchmarking est l'un des nombreux outils que vous pouvez utiliser dans le cadre de tout modèle d'amélioration continue au sein de votre organisation.

Une analyse comparative cohérente peut vous aider à :

- Améliorer les processus et les procédures ;
- Évaluer l'efficacité des performances passées ;
- Donner à votre entreprise une meilleure idée du fonctionnement de la concurrence, ce qui vous aidera à identifier les meilleures pratiques pour augmenter vos performances ;
- Augmenter l'efficacité et réduire les coûts, rendant votre entreprise plus rentable ;
- Améliorer la qualité et la satisfaction de vos clients.

Typologie du benchmarking

Il existe de nombreux types de benchmarking qui se répartissent en trois catégories principales : interne, concurrentiel et stratégique.

Benchmarking interne

Si d'autres équipes ou organisations au sein de votre entreprise ont établi les meilleures pratiques dans des processus similaires aux vôtres, l'analyse comparative interne consiste à analyser ce qu'elles font afin que vous puissiez trouver les domaines dans lesquels vous pouvez vous améliorer et être plus efficace.

Par exemple, vous pouvez comparer les performances d'un site d'entreposage et d'expédition à celles d'un autre site d'entreposage et d'expédition. Le site aux performances supérieures a simplement besoin de partager ses processus et procédures pour que l'ensemble de l'entreprise bénéficie d'une performance accrue.

Benchmark concurrentiel

Ce type d'analyse comparative est une comparaison des produits, services, processus et méthodes de vos concurrents directs. Il vous donne un aperçu de votre position au sein de votre industrie et de ce que vous devrez peut-être faire pour augmenter la productivité.

Par exemple, vous pouvez comparer la satisfaction client du produit d'un concurrent à la vôtre. Si votre concurrent obtient de meilleurs avis clients, vous devez analyser la différence et trouver comment améliorer la qualité de votre produit.

Benchmark stratégique

Utilisez ce type de benchmarking lorsque vous devez regarder au-delà de votre propre secteur pour identifier des performances de classe mondiale et les meilleures pratiques afin que vous puissiez rechercher des moyens d'adapter leurs méthodes à vos procédures et processus.

Le Benchmarking s'aligne avec la politique générale de votre entreprise. Si vous visez haut et que vous voyez grand, si le monde est votre référentiel alors vous ne pouvez plus vous contenter d'une simple analyse comparative relativement à votre marché actuel ou local.

Mettre en place un Benchmarking efficace

1. Sélectionnez un sujet à comparer

Les dirigeants et autres cadres supérieurs doivent être impliqués dans le choix des processus essentiels au succès de l'entreprise. Les processus doivent ensuite être hiérarchisés en fonction des métriques les plus importantes pour toutes les parties prenantes. Après avoir hiérarchisé, sélectionnez et définissez les mesures que vous souhaitez collecter.

2. Décidez quelles organisations ou entreprises vous souhaitez comparer

Déterminez si vous allez comparer les processus au sein de votre propre entreprise, d'un concurrent ou d'une entreprise en dehors de votre secteur.

Il peut être difficile de collecter toutes les données souhaitées si vous comparez un concurrent direct. Vous devez donc sélectionner plusieurs organisations différentes à étudier afin d'obtenir les données dont vous avez besoin. Rassemblez des informations à partir de plusieurs sources pour obtenir les informations les plus détaillées sur l'organisation que vous choisissez d'étudier.

3. Documentez vos processus actuels

Cartographiez vos processus actuels afin d'identifier les domaines qui doivent être améliorés et de les comparer plus facilement à l'organisation choisie.

4. Collecter et analyser des données

Cette étape est importante, mais elle peut s'avérer difficile lorsque vous essayez de collecter des données auprès d'un concurrent, car une grande partie de ces informations peuvent être confidentielles. Recueillez des informations par le biais de recherches, d'entretiens, de conversations informelles avec des contacts d'autres entreprises et d'entretiens formels ou de questionnaires.

Vous pouvez également collecter des informations secondaires à partir de sites Web, de rapports, de supports marketing et d'articles de presse. Cependant, les informations secondaires peuvent ne pas être aussi fiables.

Une fois que vous avez collecté suffisamment de données, rassemblez toutes les parties prenantes pour analyser les données.

5. Mesurez vos performances par rapport aux données que vous avez collectées

Regardez les données que vous avez collectées côte à côte avec les métriques que vous avez recueillies à partir de votre analyse de vos propres processus. *Vous voudrez peut-être superposer vos mesures de performance à vos diagrammes de processus ou cartographier les processus de vos concurrents pour voir plus facilement où vous êtes en retard.*

Au fur et à mesure que vous analysez les comparaisons, essayez d'identifier les causes des lacunes dans votre processus. Par exemple, avez-vous suffisamment de personnes et sont-elles suffisamment formées pour effectuer les tâches assignées ? Faites un brainstorming pour combler ces lacunes de manière efficace et efficiente.

6. Créez un plan

Créez un plan pour mettre en œuvre les changements que vous avez identifiés comme étant les meilleurs pour combler les écarts de performance. La mise en œuvre nécessite une adhésion totale de haut en bas. Votre plan doit inclure des objectifs clairement définis et doit être rédigé en gardant à l'esprit la culture de l'entreprise pour aider à minimiser tout recul que vous pourriez obtenir de la part des employés.

7. Mettre en œuvre les changements

Surveillez de près les changements et les performances des employés. Si les nouveaux processus ne fonctionnent pas correctement comme prévu, identifiez les domaines qui doivent être modifiés. Assurez-vous que tous les employés comprennent leur travail, sont bien formés et possèdent l'expertise nécessaire pour accomplir les tâches qui leur sont confiées.

Documentez tous les processus et assurez-vous que tous les employés ont accès à la documentation et aux instructions afin que tous soient sur la même longueur d'onde et travaillent vers le même objectif.

8. Répétez le processus

Après avoir réussi à mettre en œuvre un nouveau processus, il est temps de trouver d'autres moyens de s'améliorer. Passez en revue les nouveaux processus que vous avez mis en œuvre et voyez si des modifications doivent être apportées. Si tout se passe bien, recherchez d'autres domaines ou des projets plus ambitieux que vous voudrez peut-être comparer et recommencez le processus.

Lorsque vous mettez correctement en œuvre et suivez la pratique continue du benchmarking, votre entreprise grandira et vous suivrez (voire surpasserez) les meilleurs de votre secteur.

EXPRESSO

KeysFinance Partners

KEYSFINANCE PARTNERS CONSEILLE LE FONDS D'INVESTISSEMENT ADENIA DANS LA CESSION DE LA SOCIÉTÉ IVOIRIENNE ADEMAT.

A l'issue d'un processus de cession engagé depuis plusieurs mois par KeysFinance Partners pour le compte du fonds d'Investissement Adenia, la société ivoirienne Ademat, principal fournisseur de solutions assurant la sécurité énergétique en Côte d'Ivoire, a été cédée au fonds SPE Capital Partners.

Fondée en 1983 et leader sur le marché ivoirien, Ademat fournit une large gamme de solutions techniques à des entreprises de divers secteurs, notamment les télécommunications, les services financiers, l'industrie, la santé et l'hôtellerie...

SPE Capital Partners, spécialiste de l'Afrique du Nord qui vient de finaliser une levée de fonds de 250 millions de dollars, réalise ainsi sa première opération en Afrique Sub-saharienne.

En dépit d'un contexte économique perturbé par les incertitudes liées à la Covid-19, KeysFinance Partners a réussi à susciter de nombreuses marques d'intérêt de la part d'investisseurs stratégiques et financiers au cours du processus de cession, illustrant ainsi l'attractivité du marché ivoirien pour les investisseurs internationaux et la capacité de KeysFinance Partners à mener à bien ce type de transactions dans la région.

JEAN-MICHEL ETTE, ASSOCIÉ, KEYSFINANCE PARTNERS

« Nous sommes très heureux d'avoir bénéficié de la confiance d'un acteur institutionnel comme Adenia dans le cadre de cette opération qui illustre la volonté de KeysFinance Partners de se positionner comme la banque d'affaires de référence, aussi bien pour les entreprises que pour les investisseurs de la région ».

A propos de KeysFinance Partners - www.keysfinance.com

Basée à Abidjan, KeysFinance Partners est une banque d'affaires spécialisée dans les opérations de cessions, acquisitions, levées de fonds et conseil financier en Afrique subsaharienne. Depuis 2014, la société a réalisé de nombreuses opérations dans la région pour un montant cumulé supérieur à 100 millions d'euros.

Pour toutes informations complémentaires, veuillez contacter KeysFinance Partners : info@keysfinance.com

FOCUS ECO

Par Aboubacar KAMARA

SUR LES TRACES DE WAVE, LE NOUVEAU CONQUÉRANT DU MOBILE MONEY EN CÔTE D'IVOIRE

Difficile de circuler dans les rues d'Abidjan sans tomber nez à nez avec ce petit pingouin. Rassurez-vous, le pôle Nord ne se délocalisera pas chez vous. L'affaire est tout autre. Il s'agit de Wave, la fintech qui défraie la chronique depuis quelques mois sur le marché ivoirien du Mobile Money. Présent depuis 2018 en Côte d'Ivoire, Wave a lancé officiellement ses opérations en avril 2021. Avec des offres défiantes toute concurrence, une communication à outrance, l'entreprise met tous les arguments de son côté pour bousculer les géants du marché.

Wave, la promesse d'un continent cashless

Wave est une start-up fondée par deux américains : Drew Durbin (à gauche, Directeur Général) et Lincoln Quirk (à droite, Directeur Produit). Les deux hommes se sont rencontrés en première année d'université où ils étaient voisins de palier. Leur amour pour le développement de produits simples à fort impact social en fit rapidement des amis. Ils ont d'abord développé Sendwave, une application qui permet d'envoyer instantanément et en toute sécurité de l'argent d'Amérique du Nord et d'Europe vers de nombreux pays d'Afrique et d'Asie. Wave est ensuite né de la volonté de vulgariser la finance digitale sur le continent.

La start-up s'est assignée pour mission de faire de l'Afrique, le premier continent cashless au monde.

Drew Durbin et Lincoln Quirk, fondateurs de Wave

C'est pour y parvenir, qu'elle met au point ce porte-monnaie électronique accessible via une application téléchargeable sur playstore et Appstore ou tout simplement par une carte dotée d'un code QR. A travers ces canaux, les usagers peuvent effectuer diverses opérations : transferts d'argent, dépôts/retraits d'espèce, paiement de facture, réception de transfert de fonds internationaux etc. Wave entend ainsi favoriser l'inclusion financière sur un continent encore sous bancarisé.

Pour réussir son implantation, la start-up a choisi comme principal levier sa politique de prix :

- **Dépôt 0FCFA**
- **Retrait 0FCFA**
- **Transfert 1% du montant**

Cette offre ultra concurrentielle brise les codes sur un marché où les tarifs ont toujours été jugés trop élevés par les clients. Pour un transfert d'argent de 10.000 FCFA, un client Wave supportera 100 FCFA comme frais contre un montant de plus de 500 FCFA chez les autres opérateurs. La différence de prix n'a pas tardé à susciter l'intérêt des populations.

Un premier succès sur le marché sénégalais

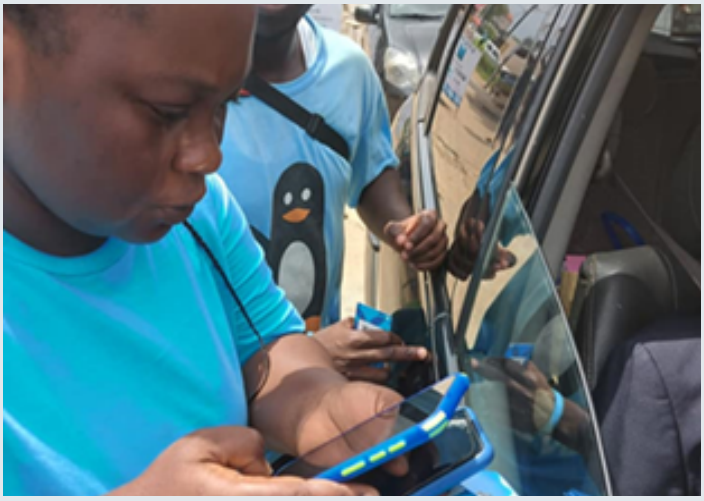
Le succès de Wave a été sans appel sur le marché sénégalais. Pour contrer « la vague », l'opérateur Orange, leader du marché, est contraint de diminuer de plus de 50 % ses tarifs d'envois d'argent et de ramener à 1% ses frais de paiement de facture. Sur un palier de montant de 5 005-10 000 Fcfa par exemple, les frais de retrait Orange sont passés de 500 Fcfa à 90 Fcfa. Mais rien à faire, l'effet « wave » est déjà bien implanté.

L'entreprise réussit même à faire entrer dans son capital d'importants investisseurs comme le français Partech et les américains Y Combinator et Founders Founds. Elle tisse également des partenariats stratégiques avec Ecobank et UBA pour soutenir ses activités.

A l'assaut du marché ivoirien

La tâche s'annonce moins facile sur le marché ivoirien. La start-up doit faire face à des concurrents bien implantés mais surtout déjà avertis.
Dès son lancement, au mois d'avril dernier, Wave Côte d'Ivoire investi massivement en communication afin d'asseoir sa notoriété. Des actions commerciales terrains, aux réseaux sociaux, la start-up déploie tous les moyens pour se faire une place sur un marché où règnent déjà en maître les opérateurs traditionnels (Orange, MTN, Moov Africa). Avec son slogan, **« Ton djê est calé »** tiré du « nouchi » (l'argot ivoirien) signifiant ton argent est disponible, Wave entend conquérir le cœur des populations de toutes les couches sociales.

Même si elle n'a pas encore réussi à ébranler ses concurrents, l'entreprise peut se réjouir d'avoir pu se frayer du chemin. En effet, les points relais Wave sont aujourd'hui disponibles dans tous les coins de rue de la ville d'Abidjan et même à l'intérieur du pays. Ce qui constitue une victoire non négligeable remportée en si peu de temps. Les quelques utilisateurs interrogés se disent également satisfaits de la qualité du service et entendent l'adopter dans leur quotidien. « **J'arrive désormais à suivre facilement toutes mes transactions à partir de mon application.** » nous affirmait très satisfait, M. Kouassi.



Mais l'avancée s'annonce difficile...

Tout comme sur le marché sénégalais, Wave Côte d'Ivoire est confrontée à des restrictions de services, notamment sur l'option d'achat de crédit téléphonique à partir du portefeuille électronique. Pour rappel, un vaste contentieux a éclaté au mois de juin entre Orange Sénégal et la fintech.

Cette dernière s'est vu retirer le droit de commercialiser du crédit téléphonique. Les autorités de régulation saisies, l'affaire attend de donner une suite.

Cette restriction constitue un gros handicap au développement de l'entreprise. De plus, le service de paiement de facture n'est pas encore disponible en Côte d'Ivoire. De quoi rendre encore incontournables les anciens opérateurs.

L'un des défis majeurs aujourd'hui pour Wave consiste donc à pouvoir offrir aux usagers, les mêmes services que ses concurrents. A armes égales, la start-up a plus de chances de faire bouger les lignes. Pour l'instant, les anciens opérateurs Mobile Money n'ont pas l'air d'être véritablement inquiétés. La vague bleue, quant à elle, poursuit son chemin en engrangeant chaque jour de nouveaux clients. Réussira-t-elle à faire baisser les prix comme au Sénégal ? L'avenir nous en dira plus.

Veille
Protection
Influence

Visez juste

Prenez une avance décisive sur vos concurrents

Teligenx

Votre partenaire en Intelligence Economique

TUTO

5 ATTITUDES À ADOPTER POUR RÉUSSIR EN AFFAIRE !

Laciné DIABY
Entrepreneur depuis 2010, Président d'Enical Group

Les entrepreneurs qui réussissent ont souvent échoué une ou plusieurs fois. L'important c'est d'être capable d'apprendre de ses échecs pour construire la réussite. Réussir en affaire dépend davantage des attitudes adoptées par l'entrepreneur que des ressources dont il dispose. Tout entrepreneur devrait cultiver au moins les cinq attitudes ci-dessous pour réussir en affaire.

1. Avoir une vision

Une vision décrit les aspirations de l'entrepreneurs pour l'avenir. C'est une image d'un état futur possible et souhaitable qu'il a pour son entreprise.

Les entrepreneurs ayant une vision pour leur entreprise sont capables de définir clairement des objectifs à court et long terme et de s'organiser pour les atteindre. Ils inspirent les collaborateurs, les clients, les fournisseurs et autres partenaires. Avoir une vision crée une énergie et un enthousiasme, augmente l'engagement et favorise le changement. Ceci est particulièrement important dans les moments difficiles ou stressants, car avoir une vision claire produira de la persévérance et rappellera pourquoi l'aventure a commencé.

2. Être passionné

Les entrepreneurs doivent être passionnés par leurs idées, leurs objectifs et, bien sûr, leurs entreprises. Cette passion est ce qui les pousse à faire ce qu'ils font. Pour eux, tout dans la vie est une compétition. Ne pas suivre le rythme peut être fatal à leurs ambitions. Être passionné leur donne un avantage puissant qu'ils peuvent utiliser pour garder une longueur d'avance sur leurs concurrents. La passion signifie qu'ils consacrent plus de temps et d'énergie au travail que leurs concurrents. Cela signifie apprendre et faire plus que les rivaux moins passionnés.

Les entrepreneurs aiment l'aventure et l'excitation de créer quelque chose de nouveau, et une fois que cela est établi, ils se désintéressent et passent à autre chose. D'autres sont passionnés par le produit qu'ils construisent ou par le sentiment d'accomplissement qu'ils ressentent parce qu'ils savent qu'ils aident les autres. La passion est le fondement d'une entreprise solide. Elle donne aux entrepreneurs l'élan nécessaire pour continuer même lorsque les temps sont durs et renforce leur conviction encore plus lorsque les temps sont meilleurs. La passion fait partie intégrante de la vie entrepreneuriale.

3. Avoir de l'audace

Les entrepreneurs, comme tout le monde, ont peur. Ils craignent de ne pas réussir ou craignent qu'une idée bien conçue ne puisse être exécutée. Ils ne se laissent cependant pas envahir par ces peurs de l'échec. Ils sont courageux et audacieux. Ils apprennent de l'échec. Ils utilisent leur peur d'échouer pour se pousser à travailler plus dur et à s'efforcer de corriger les erreurs qui peuvent les avoir fait échouer. De nombreux entrepreneurs ont besoin de plusieurs tentatives pour créer une entreprise prospère. C'est l'audace qui les pousse à poursuivre le succès. C'est aussi l'audace qui les amène à avoir de la résilience. Et être résilient peut-être utile voire indispensable pour conduire une entreprise et réussir. Il s'agit d'avoir des compétences pour rebondir en cas de coup dur.

4. Economiser tout sauf le travail

Le succès en affaires consiste à se fixer des objectifs et à les atteindre, et le secret, comme beaucoup de gens en conviendront, est le travail acharné. Tous les entrepreneurs qui réussissent travaillent très dur. Le travail acharné est en haut de liste d'objectifs de tout entrepreneur sérieux parce que, travailler dur amène automatiquement à s'améliorer et à persévérer.

Il n'est pas facile de partir de zéro et de devenir un propriétaire d'entreprise prospère. De nombreuses heures de travail acharné, de frustration, de créativité et de supervision sont investies dans une nouvelle entreprise. Si vous n'êtes pas prêt à vous lever et à travailler dur tous les jours, probablement sept jours sur sept, alors comment pouvez-vous espérer réussir ?

Les entrepreneurs n'ont pas d'horaires spécifiques. Ils sont toujours en train de travailler, établissant de nouvelles idées, créant de nouveaux produits, concevant de nouveaux processus, embauchant des personnes intelligentes et talentueuses.

Le travail acharné est le véritable secret des entrepreneurs pour réussir.

5. Être absolument intègre

Les entrepreneurs doivent être capables de montrer aux autres qu'ils sont véridiques et honnêtes. Quel que soit le type d'entreprise qu'ils espèrent établir, les collègues, les fournisseurs, les clients et les investisseurs doivent leur faire confiance. Il n'y a aucun moyen de contourner cela : les entrepreneurs doivent être dignes de confiance et la confiance doit être méritée.

La meilleure idée d'entreprise au monde échouera probablement si une personne indigne de confiance est à la barre. Les fournisseurs doivent savoir que les paiements pour les marchandises qu'ils ont expédiées arriveront à temps. Les clients doivent savoir que tout produit ou service qu'ils ont commandé sera livré comme promis. Les collègues doivent savoir qu'ils sont une partie importante du succès de l'entreprise. Les investisseurs doivent savoir que l'entreprise a un potentiel de croissance.

Cultiver ces attitudes peut être déterminant dans la vie entrepreneuriale.

Enical Technologies

Innovation that changes your world

Qlik Partner — Authorized Solution Provider

Depuis plus de 10 ans, nous accompagnons nos clients dans la gestion de leurs données. Repartis sur le contient notamment en Côte d'Ivoire, au Gabon, au Cameroun, au Mali et au Burkina Faso, nos clients continuent de nous faire confiance.

Notre expertise Qlik n'est plus à démontrer.

Qlik

LEAD WITH DATA™

FICHE MÉTIER

RISK MANAGER

Par Judith KOUASSI,
Directeur des Opérations de Alternative Invest

Au sein de l'entreprise, le risk manager est celui qui a en charge l'analyse et la gestion de risques. Il identifie et anticipe sur les dangers que pourrait courir l'entreprise. Avec la naissance de nouveaux risques (informatiques, environnementaux, d'image, etc.), cette compétence est de plus en plus demandée au sein des organisations. Mais que fait le risk manager ? Qui est-il exactement ? Quelles sont les compétences clés de ce gestionnaire ? Le Felis vous répond.

Qui est le risk manager ?

Quel est le profil type du risk manager ?

Quelles sont les compétences du risk manager ?

Quel est le salaire du risk manager ?

Quelles sont ses perspectives d'évolution ?

Qui est le risk manager ?

Le Risk Manager ou manager des risques est avant tout un enquêteur. Il va à la recherche de l'information en passant au peigne fin les données. Il traque et quantifie la totalité des risques internes et externes inhérents à l'activité de l'entreprise. Garantir la sûreté juridique et financière de l'entreprise, est sa principale mission. Mais les tâches du risk manager ne sont pas limitées. Son expertise s'étend à tous les aspects de l'entreprise.

Traditionnellement rattaché à la Direction générale, le risk manager collabore toutefois avec l'ensemble des services de la société. Son activité lui demande d'avoir une vision transversale de tous les départements afin d'apporter aux décideurs les meilleures « armes » pour éclairer leur prise de décision. Véritable sentinelle au sein de l'organisation, le risk manager développe des stratégies et processus pour lui garantir sa continuité.

On trouve aujourd'hui les risk managers dans tous les secteurs d'activités (industries, banques, assurances, bureau d'étude, etc.). Mais ces professionnels sont beaucoup plus sollicités dans le secteur financier (banques, assurances, fonds d'investissement, etc.)

Quel est le profil type du risk manager ?

Un bac+5 est le niveau minimum requis pour exercer le métier de Risk Manager. Le professionnel doit avoir une solide formation scientifique notamment en mathématiques, en statistiques ou dans le domaine de la finance. Les formations requises pour ce poste peuvent être les suivantes :

- Diplôme d'ingénieur spécialisé en finance
- Diplôme d'ingénieur en prévention des risques
- Master management stratégique spécialité gestion des risques
- Diplôme d'école supérieure de commerce et de gestion spécialisé en finance, gestion des risques financiers, risk management
- Master finance, comptabilité, contrôle de gestion, spécialité gestion des risques
- Master banque, finance, assurance spécialité gestion du risque en finance et assurance
- Mastère spécialisé en management des risques

Quelles sont les compétences du risk manager ?

Le métier de manager de risques requiert une excellente culture générale dans divers domaines (environnement, sécurité, finance, économie etc.). Diplomate et pédagogue, ce professionnel du risque doit avoir l'esprit en éveil. Il doit être méthodique et rigoureux car il sera amené à analyser un nombre incalculable de données issues de sources diverses. Un grand esprit de synthèse lui sera également utile pour atteindre ses objectifs.

Quel est le salaire du risk manager ?

Un risk manager junior peut gagner entre 400.000 F CFA -1.500.000 F CFA brut mensuel. Pour un risk manager confirmé, le salaire peut se situer entre 1.500.000 F CFA -3.000.000 F CFA brut mensuel. Il ne s'agit toutefois pas de sommes arrêtées. La rémunération du risk manager dépend en partie de la taille de l'entreprise et de l'étendue de ses tâches.

Quelles sont ses perspectives d'évolution ?

Le manager des risques est déjà à un stade avancé de sa carrière. Dans l'évolution de sa vie professionnelle, il peut prétendre à des postes de Directeur des risques groupe, d'auditeur sénior, de responsable d'équipe, de Directeur de la stratégie, de chef de projet, etc.

Toujours est-il que le risk management est un métier innovant qui ne laisse pas de place à l'ennui. La fonction est en elle-même évolutive. Le professionnel est en constante recherche. La pluralité de ses missions étoffe continuellement son panel de compétences et lui permet de se perfectionner jour après jour.

LANCEMENT DU PROGRAMME DE BOURSES 2022 DE LEADERSHIP DE LA FONDATION MO IBRAHIM

Mo Ibrahim
FOUNDATION

POSTULEZ DU 13 AOÛT AU 15 OCTOBRE 2021

Les bourses de leadership Mo Ibrahim ont été créées en 2011 pour identifier et encadrer la future génération de leaders africains exceptionnels.

Chaque année, trois boursiers ont la possibilité de travailler dans les bureaux exécutifs de la BAD (Abidjan), de la CEA (Addis-Abeba) ou du CCI (Genève), avec une allocation de 100 000 dollars.

Au cours de leurs programmes de 12 mois, les boursiers acquièrent des compétences techniques et de leadership, tout en contribuant directement à la recherche et à la conception des politiques. Une particularité du programme est la possibilité de bénéficier du mentorat direct des dirigeants des organisations d'accueil. Les boursiers deviennent également membres du Now Generation Network (NGN), à travers lequel ils continuent d'apporter leurs compétences et leurs idées à la construction d'une Afrique meilleure.

Pour de plus amples informations sur le Programme, visitez les pages :

www.moibrahim.org/fellowships
www.afdb.org/fr/propos-emplois/postes-vacants

VOCABGENX

LE DROIT DE TIRAGE SPÉCIAL (DTS)

Par Judith KOUASSI,
Directeur des Opérations de Alternative Invest

Le droit de tirage spécial, souvent appelés DTS, est un actif de réserve international portant intérêt utilisé par le Fonds monétaire international (FMI). Il est basé sur un panier de devises et est accompagné du code de devise, XDR, par lequel il peut également être désigné. Le DTS sert d'unité de compte au FMI à des fins de comptabilité interne et est également utilisé comme réserve de change supplémentaire pour les pays membres de l'institution. Depuis octobre 2016, le panier de devises utilisé pour évaluer cet actif se compose du dollar américain, de l'euro, du yuan chinois, du yen japonais et de la livre sterling britannique.

Quel est le but des droits de tirage spéciaux ?

Les droits de tirage spéciaux ont été introduits en 1969 par le FMI. Le but principal de la création de DTS était d'être utilisé comme réserve de change supplémentaire. Ils devaient pallier le manque de dollars américains et d'or, qui étaient à l'époque les principaux actifs détenus dans les réserves de change. Initialement, le DTS était l'équivalent d'un dollar américain, soit 0,888671 gramme d'or, et était destiné à être utilisé dans le contexte du système de taux de change fixe de Bretton Woods. Après l'effondrement de ce système en 1973, le DTS a plutôt été défini par un panier de grandes devises.

Aujourd'hui encore, les DTS remplissent toujours leur fonction initiale de complément aux réserves de devises étrangères, mais moins après 1973. Lorsque le dollar américain est faible ou devient moins attrayant, les pays peuvent préférer des droits de tirage spéciaux.

Les DTS sont également d'une grande utilité au FMI qui les utilisent comme unité de compte pour sa comptabilité interne. La détention de ce panier de devises majeures aide le Fond à gérer la volatilité du taux de change de n'importe quelle devise.

Les pays indexent également leur monnaie sur le DTS afin d'accroître la transparence.

Comment fonctionnent les droits de tirage spéciaux ?

Les DTS sont alloués à chacun des pays membres du FMI. Le montant de DTS alloué à chaque pays est basé sur leurs quotes-parts individuelles au FMI. Celles-ci sont largement basées sur la position économique relative du pays dans l'économie mondiale. La quote-part est essentiellement l'engagement financier d'un pays envers le FMI et son droit de vote.

Tous les cinq ans, le FMI détermine si une nouvelle allocation de DTS est nécessaire dans l'économie mondiale. En 2009, en réponse à la crise financière, le FMI a alloué le plus grand montant de DTS depuis sa création (182,6 milliards de DTS).

Les DTS peuvent également être échangés contre des devises librement utilisables entre les membres du FMI dans le cadre d'accords commerciaux volontaires. Ces accords sont facilités par le FMI et peuvent être faits pour ajuster les réserves ou répondre aux besoins de la balance des paiements. Il est important de comprendre que les DTS ne sont ni une monnaie ni une créance financière sur le FMI. Ils constituent plutôt une créance potentielle des membres du FMI sur des devises librement utilisables.

Lorsque les DTS sont initialement alloués à un pays membre du FMI, le membre se voit attribuer deux positions : les « avoirs en DTS » et les « allocations en DTS ». Les pays perçoivent des intérêts sur leurs avoirs et paient des intérêts en fonction de leur position d'allocation. Le montant des intérêts pour les deux positions est basé sur le taux d'intérêt du DTS. Les valeurs des deux positions commencent de la même manière. Par conséquent, les intérêts perçus et les intérêts payés s'annulent.

Par ailleurs, quand un pays échange des DTS contre des devises librement utilisables, ses avoirs diminuent et ses réserves de change augmentent. Cela entraîne une chute des avoirs en deçà des allocations. Dans ce cas, les paiements d'intérêts associés aux deux positions ne s'annulent pas. Le pays paiera plus d'intérêts qu'il n'en reçoit. Alternativement, si un pays échange des devises librement utilisables contre des DTS, ses avoirs peuvent augmenter au-dessus de sa position d'allocation. Le pays recevra alors plus d'intérêts qu'il n'en paie.

Enical Technologies

Innovation that changes your world

Nous faisons parler vos données

BUSINESS INTELLIGENCE - DATA SCIENCE

GOUVERNANCE DE DONNÉES - DATAWAREHOUSE

le felis

Teligenx

www.teligenx.com