



datanews.levif.be

Date : 10/04/2019
Page : --
Periodicity : Continuous
Journalist : --

Circulation : --
Audience : 10107
Size : --

https://datanews.levif.be/ict/actualite/pourquoi-des-startups-et-entrepreneurs-belges-se-rendent-ils-au-nigeria/article-longread-1119939.html?cookie_check=1554895010

Pourquoi des startups et entrepreneurs belges se rendent-ils au Nigeria?

10/04/19 à 13:10
Mise à jour à 13:09
Source : DataNews



Kristof Van der Stadt
Rédacteur en chef de Data News.

Une délégation de startups, ONG et entrepreneurs belges ont, conjointement avec le ministre en charge de l'agenda numérique Philippe De Backer, pris la direction de la ville nigérienne de Lagos et plus précisément de son faubourg Yaba, déjà qualifié de "Silicon Valley d'Afrique". Est-ce là une comparaison justifiée? Data News a pris leur sillage pour tenter de répondre à cette question, mais aussi pour découvrir les possibilités offertes par le Nigeria.



Tout commence dès le paiement en ligne de votre indispensable demande de visa: nous vous conseillons du reste de prendre d'abord contact avec votre banque pour savoir si votre carte de crédit autorise les transactions avec le Nigeria. Ensuite, à l'aéroport de Lagos, le distributeur automatique décrépit - avec des écrans de commande semblant remonter à l'ère pré-DOS - éprouve bien du mal à 'cracher' ne serait-ce qu'un billet en naira (la monnaie locale). Mais pas de panique: 10 mètres plus loin, nous voyons quelqu'un agiter des liasses de billets de 1.000 nairas emballés sous plastique. "You can buy cash from me, my friend". Une sorte de première prise de contact avec un pays bien connu pour ses escroqueries, magouilles et autres corruptions. "Mais malgré cela, on peut faire des choses intéressantes ici", explique **Frederik Tibau** de Startups.be/Scale-Ups.eu, qui a organisé la mission commerciale, conjointement avec l'entreprise sociale Close the Gap. Au menu du programme bien chargé: visites de l'incubateur technologique MEST, du 'co-working hotspot' CcHub, mais aussi du concentrateur d'intelligence artificielle de... Facebook. "Facebook, Microsoft, Google et bien d'autres misent pleinement sur des initiatives

africaines comme Andela et CCHub. Des investisseurs américains et chinois injectent du reste toujours davantage dans les jeunes entreprises les plus intéressantes de ce pays, ce qui stimule d'autant plus l'économie locale", précise Tibau.

Entreprendre par nécessité

S'il est quelque chose que nous avons très vite compris durant cette mission de trois jours, c'est que le terreau de l'entrepreneuriat local est généré par les problèmes structurels quotidiens auxquels le Nigeria doit faire face. Internet est encore loin d'être une évidence ici, surtout en dehors des grandes villes. Mais même dans une cité telle Lagos - dont la population officielle atteint les 21 millions, non compris la banlieue, ce qui en fait la plus grande ville africaine -, on observe que le signal 4G s'avère très versatile et que donc les connexions s'interrompent régulièrement. Ce n'est par conséquent pas une sinécure pour les firmes technologiques qui doivent recourir à des applis mobiles. Uber, par exemple, est active à Lagos, mais le réseau problématique lui joue des tours pendables. 'La couverture réseautique est mauvaise. Les courses en taxi peuvent donc s'avérer assez coûteuses, mais faites confiance à votre chauffeur', nous explique l'appli, lorsque nous prenons place dans une voiture Uber pour nous rendre à notre prochain rendez-vous. Quoi qu'il en soit, les problèmes d'approvisionnement en eau et en énergie sont aussi graves. Partout, on voit des gens transporter des bidons d'eau potable. Et chaque jour, il y a des coupures de courant.



© KVdS/CTG/DN

Résultat: quasiment chaque entreprise dispose de son propre générateur électrique, pour faire face à ces coupures. Dans la rue, on voit passer un autobus portant une publicité pour une startup qui fournit de la technologie pour protéger les appareils contre les tensions fluctuantes: entreprendre au Nigeria, ce n'est donc clairement pas une position de luxe, mais cela résulte d'une nécessité.

Aucun distributeur électrique n'est fiable dans ce pays. La numérisation est la seule solution possible pour prendre le contrôle de votre activité, de votre réseau et de vos clients.

L'autobus nous emmène jusqu'à la prochaine étape: Blackbit Energy, une entreprise énergétique misant sur les panneaux solaires. La firme fabrique notamment un téléviseur avec récepteur et panneau solaire. L'ensemble ne fonctionne donc pas sur le réseau électrique, mais de manière entièrement autonome.

"Aucun distributeur électrique n'est fiable dans ce pays. La numérisation est la seule solution possible pour prendre le contrôle de votre activité, de votre réseau et de vos clients", affirme **Marc Eeckhout**, un Belge actif depuis 25 ans au niveau international, notamment dans le secteur énergétique, et qui vit depuis 2001 au Nigeria. En tant que membre de la Nigerian-Belgian Chamber of Commerce, il entend établir le lien avec l'Europe. "Quiconque souhaite faire des affaires au Nigeria, a besoin de bons partenaires. Il faut être très prudent dans le choix de des partenaires, prendre son temps et être patient. Il faut aussi être flexible dans ses principes. En Europe, on est stressé à cause du temps et du système dans lequel on fonctionne. Ici, il est surtout question de *people stress*. A qui pouvoir déléguer? A qui faire confiance?", explique Marc Eeckhout.

Ecosystèmes naissants

Ces dernières années, on a vu se développer de puissants écosystèmes de startups technologiques sur le continent africain, notamment au Kenya et en Afrique du Sud, mais aussi au Nigeria. A Lagos, il y a aujourd'hui déjà plus de 1.000 startups technologiques actives, et leur nombre ne fait que croître. La façon dont les écosystèmes naissent, ne diffère en fait guère de la manière occidentale: il existe par exemple des incubateurs, des centres d'apprentissage et des concentrateurs de 'co-working'. Mais il y a aussi surtout les premières histoires à succès qui sont une source d'inspiration et qui servent de catalyseur pour d'autres écosystèmes.



© KVdS/CTG/DN

Tel est le cas d'Andela, fondée en 2014. L'entreprise mise sur des équipes de développement distribué incluant des développeurs africains qui, au départ de Lagos - mais aussi de Nairobi et de Kampala - travaillent à temps plein sur des projets pour des entreprises américaines et européennes entre autres. Faire tourner les écosystèmes technologiques locaux en aidant à résoudre la carence mondiale de main d'oeuvre IT technique, telle est la tâche d'Andela. L'entreprise vient encore de récolter 100 millions de dollars lors d'une phase d'investissement de série D dirigée par un fonds de l'ex-candidat à la présidence américaine Al Gore. Andela semble ainsi prête à devenir ce qu'on appelle en jargon un *unicorn*: une entreprise valant plus d'1 milliard de dollars.

Alibaba ou Amazon africaines

Le tout premier unicorn technologique sur le continent africain est l'acteur d'e-commerce Jumia, déjà qualifié de réponse africaine à Amazon ou Alibaba. **Juliet Anammah**, CEO depuis quasiment quatre ans de Jumia Nigeria, se souvient des

difficultés rencontrées par l'entreprise au début. "Nous avons dû convaincre les Nigériens qu'ils pouvaient nous faire confiance, qu'ils pouvaient commander en ligne en toute sécurité via notre plate-forme. Mais nous avons dû organiser toute la logistique. Aux Etats-Unis par exemple, c'est nettement plus facile. Amazon signe un contrat avec UPS, et le tour est joué: vos livraisons sont déjà réglées. Ici, il faut soi-même mettre en oeuvre un réseau pour les livraisons et recourir à différents acteurs et les faire collaborer. Nous devons souvent former à l'e-commerce nos partenaires, qui n'ont jamais encore travaillé via une plate-forme. Pour les derniers kilomètres, nos livraisons se font au moyen de vélomoteurs. Vous avez ainsi une idée de la difficulté à organiser une chaîne logistique", explique Anammah en esquissant un sourire.

Aux Etats-Unis par exemple, c'est nettement plus facile. Amazon signe un contrat avec UPS, et le tour est joué: vos livraisons sont déjà réglées.



© KVdS/CTG/DN

"A l'époque, il n'y avait absolument aucune demande de la part des vendeurs. Nous devons créer nous-mêmes cette demande en privilégiant une *value proposition* claire. Au début, nous avons également dû acheter toutes les marchandises nous-mêmes, car le concept du magasin n'était pas connu ici. Ce n'est pas vraiment une stratégie durable que d'acheter tout soi-même", déclare Anammah en riant. "Il a fallu consacrer pas mal de temps, avant que les vendeurs ne présentent leurs marchandises dans notre vitrine numérique, au lieu que nous achetions directement chez les fournisseurs."

La mise en oeuvre de Jumia était cependant évidente dès le début pour ses fondateurs. "Il y avait un *playbook* clair avec les meilleures pratiques d'Amazon et d'Alibaba dès le premier jour. Mais ce que nous avons directement fait et ce que nous faisons encore et toujours, c'est adapter le modèle au marché africain."

La technologie peut aider le continent à progresser

Jumia s'en tient à une stratégie panafricaine. "Provisoirement, nous n'allons certainement pas vendre à d'autres continents, comme le fait Alibaba par exemple avec Aliexpress. Il existe ici encore une gigantesque opportunité locale, et nous restons focalisés sur l'accroissement de notre empreinte locale en Afrique", affirme Anammah. Le développement IT technique s'effectue majoritairement au départ de l'Europe, depuis Porto: "Il est particulièrement malaisé de trouver ici les compétences correctes en e-commerce."

Jumia est entre-temps active dans quatorze pays africains, occupe quelque 5.000 personnes et a livré plus de 13 millions de colis l'année dernière, dont une grande partie à Lagos, où Jumia compte un millier d'employés. L'un des premiers investisseurs est du reste le fonds Rocket Internet, bien connu dans le milieu des startups, notamment de Zalando et d'HelloFresh. Mais après quelques phases de capitalisation, Jumia vaut aujourd'hui plus d'un milliard de dollars et préparerait une cotation boursière au New York Stock Exchange. Pour sa CEO Juliet Anammah, Jumia est un exemple de ce que pourrait être le futur de l'Afrique.

"La technologie est tellement importante pour ce continent. Ces dernières années, nous allons vraiment de l'avant, mais j'en veux plus. Non seulement en e-commerce, mais aussi dans les soins de santé, dans l'enseignement, etc. Avec la technologie, on peut aussi travailler de manière beaucoup plus efficace. En Afrique, on pense parfois qu'il faut créer quelque chose de nouveau pour résoudre un problème. Alors qu'on peut utiliser de manière plus efficace ce qu'on a déjà. Et voilà où la technologie peut intervenir. En Afrique, on a manqué chaque révolution industrielle. Celle-ci, la quatrième révolution axée sur la technologie, on ne peut absolument pas passer à côté. Les opportunités offertes par la numérisation représentent une chance de rattraper notre retard", prétend-elle sur un ton amical, mais ferme.



© KVdS/CTG/DN

Les femmes au pouvoir

La CEO de Jumia ne semble pas être une exception. Durant cette mission commerciale, nous avons été frappés par le nombre de femmes à la tête de jeunes entreprises, incubateurs, investisseurs et acteurs technologiques au Nigeria. Ou pour le dire à la façon de **Laura Morel** qui, conjointement avec Domien Declercq, a créé la startup belge Recy-Call, lors d'une session de présentation devant des investisseurs locaux: "C'est la première fois que je présente notre startup à un groupe comprenant plus de femmes que d'hommes." Ce n'était du reste pas un hasard, si elle était du voyage, car son entreprise située à Moorsele est déjà active en Afrique. Recy-Call y collecte des téléphones mis au rebut et les transfère dans des entreprises de recyclage en Europe.

Autre exemple d'une femme nigérienne au pouvoir: **Damilola Teidi**, directrice de l'incubateur Co-creation Hub Nigeria (CcHUB) à Yaba, une région où se regroupent de plus en plus de startups. "Nous l'appelons par conséquent parfois la Yabacon Valley, mais cela ne signifie pour autant pas que nous revendiquons le fait que Yaba devienne la nouvelle Silicon Valley", déclare Damilola Teidi en riant. "A la base, il y a certes des ressemblances dans l'approche, mais avec cette différence

importante qu'ici, l'enseignement n'est pas de bonne qualité." Et elle sait de quoi elle parle, puisqu'elle a elle-même appris à développer des logiciels en Grande-Bretagne. "Le gouvernement nigérian ne fait rien pour développer l'enseignement. Il nous faut donc apporter nous-mêmes des solutions. Mais nous ne devons pas le faire en construisant des écoles. Il n'y a quand même pas d'argent, et cela prendrait trop de temps. Il est préférable de miser sur les plates-formes d'apprentissage numériques", ajoute Teidi.

Le gouvernement nigérian ne fait rien pour développer l'enseignement. Il nous faut donc apporter nous-mêmes des solutions.



© KVdS/CTG/DN

Elewa - une startup sociale de la chercheuse en informatique **Jente Rosseel** - est depuis 2015 active au Kenya, mais elle faisait aussi partie de la mission au Nigeria. Elewa entend aider les enseignants à acquérir la connaissance nécessaire, afin que leurs cours soient de meilleure qualité. Pour Jente, cette mission est une manière de nouer des contacts au Nigeria, mais surtout aussi de savoir comment améliorer encore sa plate-forme. L'Action Damien envisage d'ores et déjà d'utiliser la plate-forme d'e-apprentissage d'Elewa pour des formations sur la tuberculose. "Nous voulons accélérer la numérisation. L'utilisation d'une plate-forme de formations est un pas en avant qui peut faire une grande différence", explique **Patrick Suykerbuyk**, directeur de l'Action Damien. L'organisation entend aussi débattre de projets concrets avec d'autres startups descendues au Nigeria. Comme avec Digital African Woman (DAW), une startup qui se focalise sur la formation de femmes africaines en technologie et entrepreneuriat. La fondatrice de DAW, **Khadijat Abdulkadir**, a quitté Bruxelles pour le Nigeria il y a environ six mois, même si Bruxelles est encore et toujours le siège de la startup. "Le Nigeria représente une gigantesque économie, mais aussi un marché particulièrement complexe. Les opportunités ne manquent pas ici. J'en vois beaucoup par exemple dans l'automatisation", précise Abdulkadir. "Il y a encore tant de travaux qui s'effectuent manuellement. Il faut donc des plates-formes d'automatisation, par exemple en 'fintech' et en agriculture."

Complete Farmer est un bel exemple d'une start-up africaine en *agritech*. **Zoussi Ley**, CMO de Complete Farmer: "Ce que nous faisons entre autres, c'est engager les agriculteurs connectés à notre plate-forme au Ghana dans une sorte de modèle de fournisseur de services, et prévoir le rendement des récoltes en utilisant notamment l'apprentissage machine. Qui sait, nous pourrions le proposer bientôt aussi Belgique."

"L'agriculture et le 'fintech' sont deux secteurs, dans lesquels la Belgique se distingue nettement", ajoute Khadijat Abdulkadir.



© KVdS/CTG/DN

Pollinisation croisée avec la Belgique

Une conviction qu'elle partage déjà avec le ministre en charge de l'agenda numérique, **Philippe De Backer** (Open Vld), qui a suivi l'ensemble du programme au Nigeria. "En Belgique, nous faisons pas mal de choses dans le domaine 'fintech', mais à coup sûr aussi dans celui de l'agriculture. Nous pouvons donc aider à établir des collaborations. Mais de nos nombreuses initiatives 'smart city', le Nigeria peut aussi apprendre", déclare De Backer.

Et nous, pouvons-nous apprendre quelque chose des Nigériens? "Ce qui me frappe surtout, c'est l'incroyable désir d'entreprendre. C'est ce qui manque malheureusement beaucoup en Europe aujourd'hui", poursuit De Backer. La présence du ministre à cette mission est due à la plate-forme Digital for Development (D4D) qui a été mise en oeuvre par le ministre Alexander De Croo et qui symbolise une façon de combiner la collaboration au développement et la numérisation. Via cette plate-forme, des ONG et des startups peuvent entrer en contact, afin de développer des projets communs. Un premier exemple concret est le projet de chaîne de blocs de Via Don Bosco et SettleMint. Ce projet avait été annoncé l'année dernière au Kenya, et la collaboration est entre-temps déjà entièrement sur les rails.

"Que deviennent mes dons? Et à combien s'élèvent les coûts? Voilà quelles sont les questions les plus souvent posées par nos donateurs, et c'est ici que ce projet nous aide. Il assure la transparence sur les flux d'argent et exclut complètement la fraude", explique **Filip Lammens**, directeur de Via Don Bosco. C'est la technologie de la chaîne de blocs de SettleMint qui doit veiller à cette transparence. "Il ne s'agit pas de la technologie en tant que telle, mais d'une affaire de confiance, ce qui est essentiel dans notre secteur. Or avec ce projet, nous pouvons offrir la confiance", affirme Lammens.

L'application proprement dite découle d'un 'chatbot' sur Facebook Messenger - pour la saisie des informations nécessaires - et d'un middleware qui contrôle tout sur base des règles des 'smart contracts'. Des frais ne peuvent plus être saisis deux fois, et il convient de 'satisfaire' à des exigences imposées.

"En l'absence de consensus de part et d'autre, une dépense ne peut jamais être approuvée. Mais le temps passé à vérifier toutes les informations (financières) est aussi nettement réduit: on ne parle plus de mois, mais de secondes", ajoute **Matthew Van Niekerk**, CEO de SettleMint. A terme, Lammens entend aller encore plus loin et utiliser notamment l'AI pour identifier des modèles, mais aussi pour pouvoir montrer exactement aux donateurs à quoi leur argent a été consacré.



© KVdS/CTG/DN

Penser à l'Afrique

"Nombre d'entrepreneurs européens se tournent quasi automatiquement vers les Etats-Unis ou la Chine pour croître ou pour ouvrir une filiale. Et pourquoi pas l'Afrique? Pour une collaboration allant dans les deux sens. C'est ce qu'une mission comme celle-ci peut à coup sûr démontrer", conclut le ministre De Backer.

"Les premiers résultats sont déjà là", poursuit **Julie de Bergeyck** de Close the Gap. "La Tony Elumelu Foundation (une fondation créée autour du philanthrope Tony Elumelu, qui promeut l'entrepreneuriat et qui a aussi reçu la visite de la délégation belge, ndlr), organisera la semaine prochaine une première réunion en Europe. Et elle a demandé à Close the Gap de l'aider à trouver les contacts nécessaires. Donc oui, même des partenariats allant du sud vers le nord sont certainement possibles", selon de Bergeyck.



© KVdS/CTG/DN

WeCyclers: un minimum de technologie pour un maximum d'impact

"Nous faisons ici en fait ce que le gouvernement devrait faire": voilà une citation qu'on a entendue à diverses reprises lors de ces trois jours. Même de la bouche de la fondatrice de WeCyclers, **Bilikiss Adebisi Abiola**, et de son frère **Olawale Adebisi**, qui dirige l'entreprise depuis deux ans. "A peine 40 pour cent des déchets en plastique sont récoltés par les autorités", déclare Olawale Adebisi. WeCyclers collecte donc les bouteilles en plastique vides et les vend à des firmes de recyclage. Durant la mission commerciale, l'entreprise a du reste été mise à l'honneur par la fondation Roi Baudouin, qui a attribué à WeCyclers le Prix du Développement en Afrique d'une valeur de 200.000 euros.

Ce qui est étonnant, c'est que le frère et la soeur ont étudié à la réputée MIT Sloan School of Management. Mais au lieu de choisir une carrière - quelque peu plus facile - aux Etats-Unis, ils sont rentrés au Nigeria, afin de contribuer avec leur connaissance à faire changer la société locale.

Tout propriétaire d'un vélo et d'un GSM peut collecter des bouteilles en plastique, les rapporter et en être récompensés. Le smartphone est moins évident, car la plate-forme fonctionne avec de simples SMS, précisément parce que tout le monde - et de loin - ne dispose pas d'un smartphone et parce que le réseau mobile est moins fiable. Conclusion: un minimum de technologie peut rapidement faire la différence au Nigeria.



© CTG/DN