VOLUME 2 | NUMÉRO III | 2026 | ÉDITION FRANÇAISE

UKUMBI AFRIKA

UNE PUBLICATION DE LA TABLE RONDE DES HOMMES D'AFFAIRES D'AFRIQUE

LES MINERAIS CRITIQUES DE L'AFRIQUE

LE DÉFI DE LA TRANSFORMATION LOCALE





HOMMAGE

BAMANGA TUKUR

UNE VIE AU-DELÀ DES FONCTIONS EXERCÉES

L'ESSOR DU CUIVRE EN ZAMBIE

MAROC : DU PHOSPHATE AUX BATTERIES

LA LEÇON DE DANGOTE

ISSN 3117-8650

ECOWAS BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT

FINANCIAL PARTNER FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT



TRANSFORMING ECOWAS COMMUNITIES

TRANSFORMER LES COMMUNAUTES DE LA CEDEAO

TRANSFORMAR AS COMUNIDADES DA CEDEAO

Informations éditoriales et de publication

Volume 2 | Numéro III | 2026 | ISSN 3117-8650

Direction générale

Président du Comité directeur conjoint
Samuel Ayodele

Rédacteur en chef
Sunny Ugoh

Directeur de la rédaction par intérim
Jakub Cyrzan

Directeur de la création
Nnaemeka Uche Abba

Directeur général par intérim
Victor O. Ugwuh

Consultant en médias
Declan Okpalaeke

Équipe éditoriale
Sunny Ugoh
Monika Winiarska
Emmanuel K. Dossou
Peter Mutakwe
Jakub Cyrzan

Comité consultatif
Mr. N. Justin Chinyanta
Mme. Jeanne Ngoleine Ossouka
Dr. Armany Asfour
Dr. Muda Yusuf
Mr. Harry van Bommel
Prof. Colin Coulson-Thomas

Contributeurs
Fatou Diop
Josephine Kpentey
Saheed Lukman
James Butunyi
Obed Awowede
Drissa Abdoulaye
Slyvia Mbabazi
Joseph Ekeng
Yao Sossou
Colin Coulson-Thomas

Comité directeur conjoint
Samuel Ayodele
Ugwuh Victor
Emmanuel Dossou
Nnaemeka Uche Abba
Peter Mutakwe
Sunny Ugoh

Normes éditoriales

Ukumbi Afrika s'engage à garantir l'exactitude, l'indépendance, un journalisme responsable, la mention correcte des sources et la distinction entre contenu éditorial et publicité.

Les contributeurs sont responsables de l'exactitude de leurs contributions. L'équipe éditoriale se réserve le droit de modifier les textes pour des raisons de clarté, d'exactitude, de style et d'espace.

Rectifications

UKUMBI Afrika s'engage à garantir l'exactitude et la transparence. Les erreurs factuelles significatives seront corrigées sans délai. Les lecteurs peuvent signaler d'éventuelles erreurs à editorial@ukumbiafrika.com.

Crédits photographiques : Alamy et Shutterstock

Avertissement concernant la publicité

La publicité et les contenus sponsorisés ne déterminent pas les décisions éditoriales indépendantes d'UKUMBI Afrika. Ils ne constituent pas nécessairement une approbation de la part d'UKUMBI Afrika, de l'African Business Roundtable ou de Messe Rand Consulting Group BV.

Éditeur

Ukumbi Afrika est publié par Ukumbi Afrika Publications, membre de Messe Rand Consulting Group BV, pour le compte de l'African Business Roundtable (ABR).

Coordonnées

Toute correspondance doit être adressée à Ukumbi Afrika Publications. Westplein 12–14, 3016 BM Rotterdam, Pays-Bas.

editorial@ukumbiafrika.com | ukumbiafrika.com

+31 10 307 0160

© 2026 Ukumbi Afrika Publications. Tous droits réservés.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée, transmise, distribuée ou exploitée commercialement sans autorisation écrite préalable, sauf dans les cas autorisés par la loi. Les contenus provenant de tiers peuvent être soumis à des accords distincts en matière de droits d'auteur et de licence.

Sommaire

Les minéraux essentiels de l'Afrique : la nécessité de maîtriser la chaîne de valeur 7

Dossier de couverture

Le boom du cuivre en Zambie : capter la valeur au-delà de l'extraction 13

Dossier / Zambie

La prochaine frontière industrielle du Maroc : du phosphate aux batteries 18

Dossier / Maroc

La leçon de Dangote : comment l'Afrique peut tirer davantage de valeur de ses ressources minérales 22

Dossier / Industrie

Le retour de l'AGOA : la politique commerciale des États-Unis envers l'Afrique a-t-elle vraiment changé ? 27

Commerce

L'essor stratégique du corridor économique Afrique-Golfe 32

Commerce

Bamanga Tukur : une vie au-delà des fonctions 36

Hommage

Perspectives

La voie de l'argent intelligent aux frontières de l'Afrique 40

Investissement

Sortir du piège de la dette : les enseignements politiques du Sénégal 44

Finances publiques

Au cœur de la course au portefeuille numérique en Afrique francophone 48

Technologie et finance

L'actualité africaine alimente l'IA : les éditeurs réclament leur juste part 52

Technologie

Yérim Sow : le courage de franchir les frontières 57

Portrait

Agir en harmonie avec la nature pour lutter contre le changement climatique 61

Gouvernance et durabilité

L'Afrique construit son avenir



L'Afrique passe du potentiel à la création de valeur, alors qu'une nouvelle génération d'entreprises, d'industries et d'investisseurs redéfinit l'avenir économique du continent.

L'Afrique se trouve à un tournant économique majeur. Partout sur le continent, les entreprises, les gouvernements et les investisseurs s'affranchissent de plus en plus des modèles traditionnels afin de mieux valoriser les ressources, les marchés et une demande intérieure en pleine expansion.

Ce numéro d'Ukumbi Afrika explore cette transformation, des minerais stratégiques et de l'industrialisation au commerce, à la technologie, à la fintech, aux infrastructures et à l'investissement.

Nos reportages s'articulent autour d'une question commune : comment l'Afrique peut-elle aller au-delà de la simple fourniture de matières premières et de marchés pour développer des industries, des entreprises et des institutions qui génèrent davantage de valeur ?

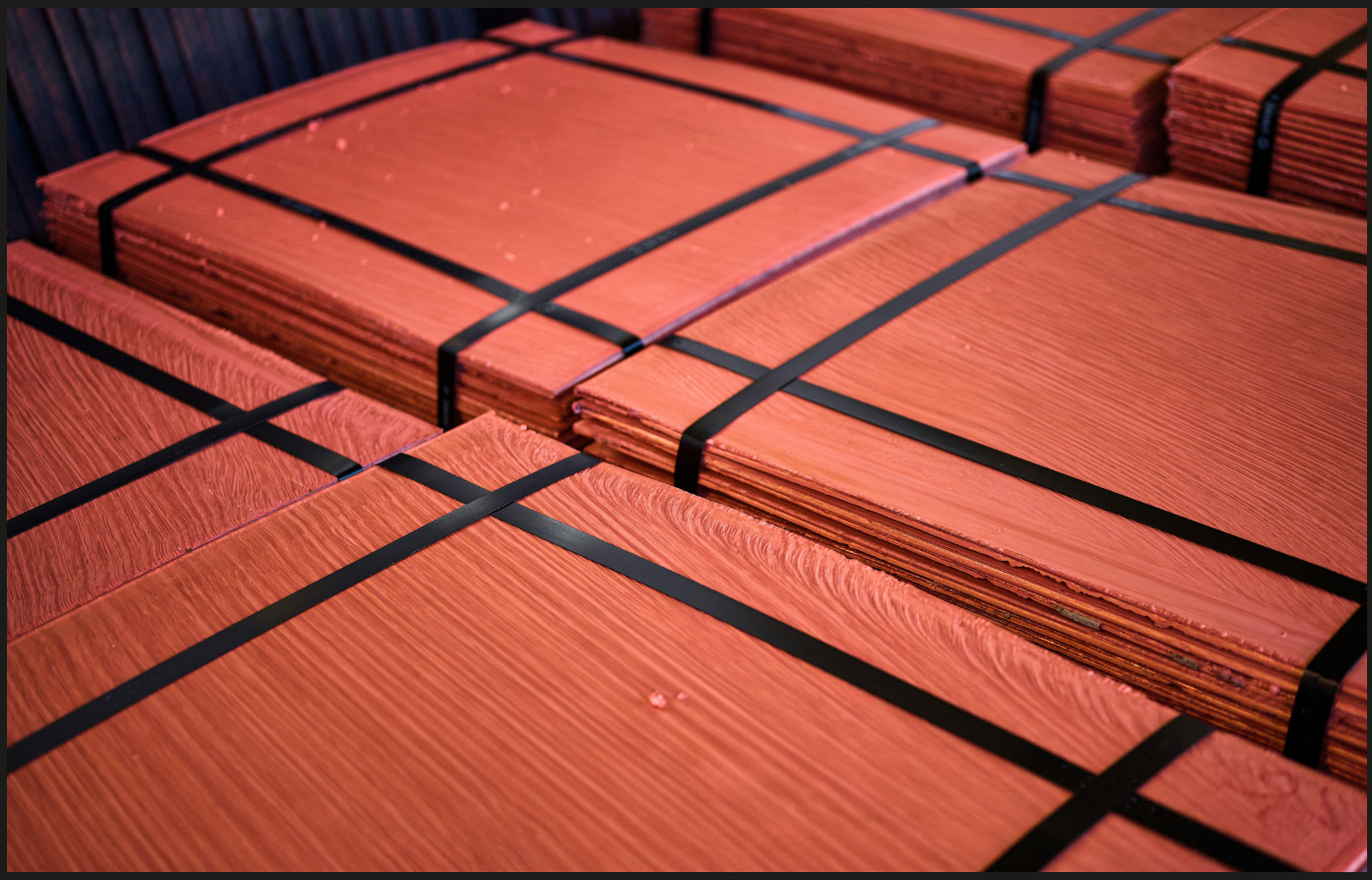
De l'industrie émergente des batteries au Maroc à l'expansion des capacités de raffinage au Nigeria, en passant par la croissance de la fintech africaine et l'afflux croissant de capitaux mondiaux vers le continent, les signes de changement se multiplient.

Pourtant, les opportunités ne suffisent pas à elles seules. L'Afrique doit renforcer ses infrastructures, ses institutions, ses entreprises et sa compétitivité.

C'est ce débat qui est au cœur de ce numéro.

Bienvenue dans le dernier numéro d'Ukumbi Afrika.

— Sunny Ugoh
Rédacteur en chef



Les minéraux essentiels de l'Afrique : la nécessité de maîtriser la chaîne de valeur

Par James Butunyi

L'Afrique recèle une concentration exceptionnelle de minéraux qui alimenteront la prochaine génération de l'économie mondiale. Le continent va-t-il se lancer dans la course pour tirer pleinement parti de leur valeur, ou se contentera-t-il de fournir les matières premières tandis que d'autres en tireront tout le profit ?

Les minéraux essentiels de l'Afrique



Le 10 juillet 2026, les ministres africains chargés des mines, de l'énergie, des ressources naturelles et de l'économie verte se sont réunis au prestigieux hôtel Radisson Blu d'Abidjan, capitale de la Côte d'Ivoire, pour une mission importante : discuter des minéraux stratégiques de l'Afrique.

Organisée par le Groupe de la Banque africaine de développement (BAD), en collaboration avec les gouvernements africains et la Commission de l'Union africaine, cette réunion a également rassemblé de hauts représentants des banques régionales de développement africaines, du Secrétariat de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA), de la Commission économique des Nations unies pour l'Afrique (CEA), d'institutions financières régionales, de partenaires techniques stratégiques et d'investisseurs institutionnels. Cette réunion de haut niveau était intitulée « Forum ministériel sur la chaîne de valeur et la valorisation des minéraux critiques : les voies de la transformation africaine ».

L'Afrique se trouve au cœur de l'un des bouleversements économiques les plus marquants du XXIe siècle. La transition mondiale vers les véhicules électriques, les énergies renouvelables, le stockage par batterie, l'industrie manufacturière de pointe et les technologies numériques génère une demande sans précédent pour des minéraux tels que le cobalt, le cuivre, le lithium, le manganèse, le graphite, le nickel, les métaux du groupe du platine et les terres rares.

L'Afrique possède bon nombre de ces minéraux en abondance. La République démocratique du Congo (RDC) est un géant mondial du cobalt et un important producteur de cuivre. La Zambie figure également parmi les grands producteurs de cuivre. Le Zimbabwe dispose d'importantes ressources en lithium. L'Afrique du Sud possède d'énormes ressources en métaux du groupe du platine et en manganèse. Le Mozambique, Madagascar et la Tanzanie sont d'importants producteurs de graphite. La Namibie dispose d'uranium et s'intéresse de plus en plus au lithium et aux terres rares, tandis que le Maroc s'impose comme un pôle industriel majeur, notamment dans la fabrication de batteries. La Banque africaine de développement estime que le continent détient environ 30 % des réserves mondiales de minéraux critiques.

Pourtant, le paradoxe demeure : l'Afrique possède les minerais, mais la majeure partie de la valeur est créée ailleurs. Ce modèle prévaut depuis des décennies. Les pays africains extraient des matières premières, les exportent, puis importent des produits finis à des prix nettement plus élevés. La transformation, la fabrication, la technologie, les emplois à forte valeur ajoutée et une grande partie de la richesse générée en aval de la chaîne de valeur restent en dehors du continent. Aujourd'hui, l'essor des minéraux critiques offre à l'Afrique une chance de briser ce cycle et de repartir sur de nouvelles bases. La BAD et ses partenaires veulent s'assurer que le continent saisisse cette occasion, d'où la réunion du 10 juillet.

Mais la question demeure : le continent saisira-t-il cette occasion et changera-t-il de cap ? Peut-il utiliser ses richesses minérales pour développer des industries, créer des emplois qualifiés et conserver une plus grande partie de la valeur générée par ses ressources ? Certains signes montrent que plusieurs pays s'y emploient. Mais les obstacles restent considérables.

Une nouvelle demande pour d'anciennes ressources

Les minerais qui retiennent aujourd'hui l'attention ne sont pas nouveaux en Afrique. Ce qui a changé, c'est leur importance pour l'économie mondiale. Ils sont devenus des actifs stratégiques liés à la sécurité énergétique, à la compétitivité technologique et à la sécurité nationale.

Les véhicules électriques nécessitent des quantités considérables de minéraux tels que le lithium, le graphite, le nickel, le manganèse et le cuivre. Les systèmes d'énergie renouvelable, des panneaux solaires et éoliennes aux réseaux électriques et aux systèmes de stockage par batterie, dépendent également d'un large éventail de minéraux. Ces mêmes ressources, ainsi que d'autres, notamment les terres rares et les métaux du groupe du platine, revêtent une importance croissante pour les infrastructures numériques, les télécommunications, l'aérospatiale, la défense et d'autres technologies de pointe. La demande pour ces minéraux essentiels devrait fortement augmenter à mesure que les pays investissent dans les véhicules électriques, les énergies renouvelables et le stockage d'énergie. La BAD estime que la demande en métaux du groupe du platine pourrait augmenter de plus de 1 000 % d'ici 2040 par rapport aux niveaux de 2023, tandis que celle en lithium pourrait progresser de 842 % et celle en cuivre de 88 %.

Pour les producteurs africains, cette évolution devrait permettre d'accroître les recettes d'exportation et d'attirer des investissements. Mais produire davantage de minerai ne suffira pas nécessairement à entraîner la transformation économique souhaitée par de nombreux gouvernements. Le véritable enjeu réside



dans ce qui se passe une fois le minerai extrait du sol.

La valeur que l'Afrique laisse derrière elle

La stratégie « Green Minerals » de l'Union africaine appelle explicitement le continent à aller au-delà des exportations de minerais bruts pour s'orienter vers la valorisation, les chaînes de valeur intégrées, l'industrialisation régionale, la création d'emplois et la gestion durable des ressources. Les ressources minérales peuvent commencer leur parcours dans une mine africaine, mais elles créent bien plus de valeur une fois qu'elles en sont sorties : grâce à la concentration, au raffinage, au traitement chimique, à la fabrication de composants et, finalement, à la production de batteries, de véhicules, d'appareils électroniques, de panneaux solaires ou d'autres produits finis. À chaque étape de la transformation, de la valeur est ajoutée. L'Afrique a traditionnellement participé principalement à l'étape de l'extraction, avant d'exporter directement les minerais bruts et de passer ainsi à côté des étapes intermédiaires de la chaîne de valeur.

La République démocratique du Congo est peut-être l'exemple le plus frappant de cette réalité. Elle produit plus de 70 % du cobalt mondial, selon les estimations du secteur, mais une grande partie des capacités de raffinage et de transformation se trouve hors du pays, notamment en Chine. Cet écart explique pourquoi le débat sur les minéraux critiques devient de plus en plus un débat sur la politique industrielle. À travers sa stratégie « Green Minerals », l'Union africaine défend une approche claire : l'Afrique devrait extraire, transformer, fabriquer et exporter ses minéraux critiques, plutôt que de se contenter de les extraire et de les exporter.

La RDC teste les limites d'une nouvelle stratégie

Aujourd'hui, la RDC tente de changer de cap en empruntant l'une des voies les plus audacieuses. Elle teste une nouvelle politique concernant l'exploitation de ses ressources minérales. Par un arrêté gouvernemental daté du 29 juin 2026 et signé par le ministre des Mines, Louis Kabamba Watum, le ministre du Commerce extérieur, Julien Paluku Kahongya,

et le ministre de l'Économie, Daniel Mukoko Samba, le pays a interdit les exportations de concentrés de cuivre et de cobalt afin de favoriser leur transformation sur le territoire national et de capter davantage de valeur ajoutée. L'arrêté précise que le ministre des Mines peut accorder des dérogations d'une durée d'un an dans les cas jugés stratégiquement importants.

La logique de cette nouvelle politique est claire : le pays souhaite traiter et raffiner ses minerais stratégiques avant de les vendre afin d'en accroître la valeur. Il entend également inciter les entreprises internationales qui ont besoin des minerais congolais à implanter des usines en RDC pour les y raffiner, avec l'objectif de créer davantage d'emplois, de dynamiser l'économie et de stimuler l'industrialisation et le développement.

Si l'initiative peut paraître judicieuse, une restriction à l'exportation ne suffit pas à elle seule à créer une économie industrielle. La transformation nécessite une alimentation électrique fiable, des infrastructures de transport, des capitaux, des technologies et une main-d'œuvre qualifiée. Or, la RDC présente des lacunes dans presque tous ces domaines. Les pénuries d'électricité illustrent parfaitement ces difficultés. Selon l'Administration du commerce international des États-Unis (ITA), bien que la RDC dispose d'un potentiel énergétique, « l'accès à l'électricité reste extrêmement faible : environ un Congolais sur dix bénéficie d'une alimentation électrique fiable ». La BAD fait également état d'un faible accès à l'électricité, qu'elle estime à 22 % en 2023, avec un écart important entre les populations urbaines et rurales. Des études montrent que les coupures de courant chroniques et l'insuffisance des infrastructures de moyenne tension réduisent la productivité industrielle et font grimper les coûts d'exploitation, freinant ainsi l'expansion du secteur manufacturier et du secteur privé. Les chutes de tension fréquentes, les délestages et le nombre limité de lignes de transport restreignent les capacités locales de fonderie et de raffinage avancé des minerais. Tous ces facteurs menacent le succès et la pérennité de l'interdiction d'exportation des concentrés de cobalt et de cuivre imposée par la RDC.

Il s'agit là d'une leçon cruciale pour l'Afrique : le nationalisme des ressources sans capacité industrielle ne peut guère être plus qu'une position de négociation. Pour être efficaces, les restrictions à l'exportation doivent s'accompagner du développement d'infrastructures de base et de politiques rendant la transformation locale commercialement viable.

Il y a toutefois de bonnes nouvelles. Cette politique reflète une confiance croissante chez les producteurs africains dans le fait que leurs ressources leur confèrent un pouvoir de négociation, à l'heure où les grandes économies se livrent à une concurrence acharnée pour s'assurer l'approvisionnement en minéraux critiques.

Il y a toutefois de bonnes nouvelles. Cette politique témoigne de la confiance croissante des producteurs africains dans le pouvoir de négociation que leur confèrent leurs ressources, à l'heure où les grandes économies se livrent à une concurrence acharnée pour sécuriser leur approvisionnement en minéraux critiques.





Zambie : le cuivre peut-il devenir le moteur de la croissance industrielle ?

La Zambie est confrontée à un défi similaire à celui de la RDC. Le pays est le deuxième producteur de cuivre en Afrique, juste derrière la RDC, et représente environ 4 % de la production mondiale. Le gouvernement du président Hakainde Hichilema s'est désormais fixé l'objectif ambitieux de porter la production annuelle de cuivre à environ 3 millions de tonnes, contre 890 300 tonnes en 2025.

La transition énergétique mondiale crée un marché potentiellement énorme pour la production de cuivre de la Zambie. La question qui se pose au pays est de savoir ce qu'il fera de ce surplus de cuivre. Va-t-il continuer à exporter ce métal précieux sous forme brute ou raffinée vers des usines à l'étranger, ou va-t-il explorer les possibilités de valoriser cette matière première sur son territoire, afin de générer davantage de recettes et de favoriser sa propre croissance industrielle ?

Un rapport récent de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) montre que la Zambie pourrait dégager plus de 1,6 milliard de dollars américains de nouvelles opportunités économiques et créer jusqu'à 115 000 emplois en allant au-delà de l'extraction du cuivre en amont pour développer des activités industrielles à plus forte valeur ajoutée.

L'étude de la CNUCED a identifié des opportunités dans les secteurs des machines, des produits métalliques transformés, des produits chimiques, de l'ingénierie et d'autres services pour lesquels la Zambie dépend actuellement en grande partie des importations. Le pays n'a pas besoin de se lancer d'emblée dans la fabrication de véhicules électriques ou de batteries complètes. Il peut commencer par veiller à ce qu'une plus grande partie des équipements, services et matériaux nécessaires à sa propre industrie minière soit produite localement. Il peut ainsi transformer ses mines en fondement d'un écosystème industriel plutôt qu'en une enclave d'exportation isolée.

Namibie : modifier les conditions d'investissement

La Namibie offre un autre exemple important. Le pays possède de l'uranium et un potentiel significatif en lithium, en terres rares et en autres minéraux. Son gouvernement fait de plus en plus savoir aux investisseurs étrangers que l'accès aux ressources namibiennes doit s'accompagner d'une plus grande valeur ajoutée locale. Lors de sa visite en Chine en juillet 2026, la présidente Netumbo Nandi-Ndaitwah a appelé les investisseurs chinois à aller au-delà de l'extraction et à soutenir la transformation, la fabrication, le transfert de technologies et le développement industriel en Namibie.

Cela représente un changement de mentalité important. L'Afrique n'a pas à rejeter les investissements étrangers. Mais elle doit négocier ces investissements en fonction de ses objectifs de développement. Les accords miniers devraient de plus en plus prendre en compte la transformation locale, l'approvisionnement local, le transfert de technologies, le développement des compétences, les infrastructures, les normes environnementales, ainsi que l'emploi et la participation des entreprises nationales.

Le Maroc montre ce qui est possible

Le Maroc offre sans doute l'exemple africain le plus parlant d'une intégration accrue de la chaîne de valeur.

En juillet, la Banque africaine de développement a approuvé un prêt de 100 millions d'euros à Gotion Power Morocco pour la construction d'une « gigafactory » intégrée de batteries au lithium-fer-phosphate. La première phase est conçue pour atteindre une capacité de production de 10 gigawattheures, une expansion substantielle étant envisagée par la suite.

L'importance de ce projet ne réside pas simplement dans la taille de l'usine. Elle tient au fait que le Maroc dispose déjà d'une industrie automobile bien établie, d'infrastructures de production, de ports, de réseaux logistiques et de liens commerciaux avec les principaux marchés, notamment en Europe. Son projet de batteries peut ainsi s'intégrer dans un écosystème industriel existant, plutôt que de constituer une usine isolée.

Le Maroc offre une leçon aux autres pays africains. Cette leçon n'est pas que chaque pays devrait construire une gigafactory de batteries. Elle réside dans l'importance des écosystèmes industriels. L'exploitation minière, l'industrie manufacturière, l'énergie, la logistique, la finance, la recherche et les compétences

doivent se renforcer mutuellement pour permettre l'industrialisation et la construction d'économies solides.

Le défi des infrastructures et de l'énergie

Les ambitions minières de l'Afrique dépendront en fin de compte des infrastructures. Le traitement des minerais nécessite une alimentation électrique fiable. Les produits finis ont besoin de réseaux ferroviaires, de routes et de ports efficaces. Les chaînes de valeur régionales exigent une circulation fluide des marchandises à travers les frontières. C'est pourquoi des projets tels que le corridor de Lobito, reliant les zones minières de la RDC et de la Zambie à la côte atlantique de l'Angola, revêtent une telle importance.

En Afrique, l'objectif devrait être de créer des infrastructures reliant les mines aux usines de transformation, aux industries, aux réseaux ferroviaires et aux ports, ainsi qu'au marché mondial. La course aux minerais stratégiques est donc également une course à l'énergie et aux infrastructures. L'Afrique ne peut espérer transformer ses minerais de manière compétitive tant que ses industries souffrent d'un approvisionnement électrique instable et de coûts logistiques élevés.

Une opportunité géopolitique

La concurrence pour les minerais africains revêt un caractère de plus en plus géopolitique. La Chine domine une grande partie de la transformation des minerais à l'échelle mondiale et entretient des relations étroites avec les économies minières africaines. Les États-Unis souhaitent diversifier leurs chaînes d'approvisionnement en minéraux critiques. L'Europe a besoin d'approvisionnements sûrs pour sa transition énergétique et ses industries manufacturières. L'Inde cherche également à renforcer son accès aux ressources et aux marchés africains. Cette concurrence offre une opportunité à l'Afrique. Mais le pouvoir de négociation dont dispose le continent risque d'être affaibli si les pays négocient individuellement et se font concurrence pour attirer les investissements.

L'Afrique a donc besoin d'une coordination continentale et régionale renforcée en matière de fiscalité minière, d'exigences de contenu local, de transformation, de normes environnementales, de transfert de technologies, de transparence, d'infrastructures et d'incitations à l'investissement. L'Union africaine a appelé à cette coordination continentale, tandis que la ZLECA offre un cadre pour le développement d'un réseau régional de production. Cela pourrait s'avérer particulièrement important, car aucun pays africain n'a besoin de construire à lui seul l'intégralité de la chaîne de valeur de l'industrie des batteries. Un pays pourrait fournir les minerais. Un autre pourrait produire les matériaux intermédiaires. Un autre encore pourrait fabriquer les composants. Un autre pourrait assembler des véhicules ou des systèmes de stockage d'énergie. L'Afrique a besoin de chaînes de valeur africaines, et non de 54 stratégies industrielles distinctes.

Le choix qui s'offre à l'Afrique

Le choix qui s'offre à l'Afrique est le suivant : poursuivre le modèle habituel, qui consiste à extraire, exporter et importer le produit fini, ou bâtir des économies qui intègrent davantage d'étapes de la chaîne de valeur.

La deuxième option est plus difficile. Elle nécessite de l'électricité, des infrastructures, des financements, des compétences, des technologies et une meilleure coordination entre les pays africains. Elle exige également que les gouvernements mènent des négociations minutieuses avec les investisseurs étrangers, plutôt que de se contenter de se faire concurrence pour attirer les capitaux. Mais les retombées potentielles sont bien plus importantes.

Pour autant, l'Afrique n'a pas besoin de cesser d'exporter des minerais. Elle doit simplement veiller à ce que l'exportation de minerais ne soit qu'une partie de son modèle économique.

Le continent a passé des décennies à fournir des matières premières aux industries mondiales et à importer des produits finis issus de ces mêmes industries. L'essor des minéraux critiques offre l'occasion de transformer ce modèle en un système dans lequel ces minéraux servent à créer les industries, les entreprises et les emplois dont sa propre population a besoin, et à bâtir sa prospérité future.

Le boom du cuivre en Zambie : capter la valeur au-delà de l'extraction

Par Joseph Ekeng



La Zambie profite de l'essor mondial de la demande en cuivre : des milliards de dollars sont investis dans de nouvelles mines et dans l'extension de sites existants, tandis que le gouvernement vise une hausse spectaculaire de la production. Mais la véritable opportunité se situe au-delà de l'extraction.

L'essor du cuivre en Zambie



La Zambie s'impose comme l'un des pays africains les plus importants dans la course mondiale aux minéraux stratégiques. Ce pays enclavé d'Afrique australe est déjà le deuxième producteur de cuivre du continent, mais entend augmenter considérablement sa production. Le gouvernement de Lusaka vise plus d'un million de tonnes de cuivre en 2026 et trois millions de tonnes par an d'ici 2031.

L'opportunité est considérable pour les pays producteurs. Souple, malléable et reconnaissable à sa couleur rouge orangé, le cuivre est essentiel aux réseaux électriques, aux véhicules électriques, aux énergies renouvelables, aux centres de données, aux télécommunications et à la défense. Alors que le monde cherche à sécuriser les minerais nécessaires à la prochaine phase de croissance industrielle, la Zambie se retrouve dans une position de négociation particulièrement favorable. Et elle entend en tirer pleinement parti.

Mais cette dynamique comporte un risque.

Le pays peut produire beaucoup plus de cuivre sans pour autant s'enrichir davantage. La véritable question n'est donc pas de savoir combien de cuivre il peut extraire du sol, mais quelle valeur il peut tirer de chaque tonne produite. C'est ce qui déterminera si le boom du cuivre se traduira par un véritable essor économique.

Une position de force

Le président Hakainde Hichilema, qui a récemment prêté serment pour un second mandat, estime que la ruée mondiale vers les minerais stratégiques a modifié les rapports entre les pays africains et les investisseurs miniers.

Pendant des années, les gouvernements africains se sont disputé les investisseurs. Aujourd'hui, la situation semble s'inverser : ce sont les investisseurs qui se disputent l'accès à des minerais devenus stratégiques pour l'économie mondiale.

Hichilema est conscient de cette nouvelle dynamique et entend en tirer parti. Il refuse de choisir entre la Chine, les États-Unis et l'Europe dans la course à l'accès au cuivre zambien. Au contraire, il mise sur tous ses partenaires.

« Quand je suis à Pékin, je ne suis pas contre Washington. Quand je suis à Washington, nous ne sommes pas contre Pékin », a-t-il déclaré au Financial Times. « Nous voulons nous assurer de faire des affaires avec n'importe qui d'une manière qui apporte des avantages mutuels. »

Cette stratégie attire déjà des capitaux considérables. Selon le président Hakainde Hichilema, plus de 12 milliards de dollars ont été investis depuis 2022 dans des projets miniers nouveaux ou existants en Zambie. Ces investissements concernent certaines des plus grandes mines du pays ainsi que d'importants nouveaux projets liés au cuivre.

Le regain d'intérêt pour les ressources minérales zambiennes ne se limite pas aux entreprises déjà engagées dans des projets. BHP, l'un des plus grands groupes miniers au monde, explore également des opportunités en Zambie. Le ministère des Mines a indiqué que l'entreprise s'intéressait à de vastes gisements de cuivre profondément enfouis et évaluait le potentiel géologique du pays.

Mais au-delà de l'ampleur de ces investissements, la question essentielle reste celle des retombées pour la Zambie.

L'essor du cuivre en Zambie

Du producteur de cuivre au créateur de valeur

Les investissements miniers peuvent créer des emplois et générer des recettes fiscales, mais une grande partie de la valeur économique se crée une fois le minerai extrait du sol.

La transformation, le raffinage, la fabrication, l'ingénierie, la logistique et les services liés à l'exploitation minière peuvent générer bien davantage de valeur que la simple exportation de cuivre brut ou de concentrés.

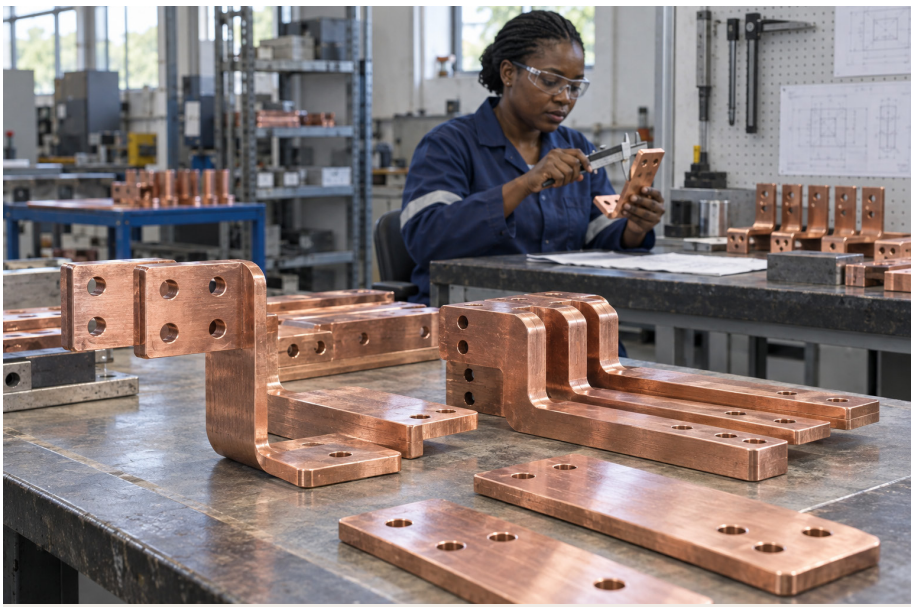
Phillip J. Mostert, spécialiste africain des systèmes et fondateur de The Legacy Times et de Credible Capital, estime qu'il s'agit là de l'enjeu central auquel sont confrontés la Zambie et, plus largement, le continent africain.

« La transition énergétique ne se résume pas à une question de technologie. Elle concerne le contrôle des chaînes d'approvisionnement », a-t-il déclaré.

Pour M. Mostert, l'Afrique doit décider si elle souhaite rester un simple fournisseur de matières premières ou capter davantage de valeur ajoutée grâce à la transformation, au raffinage et à la fabrication.

C'est là que réside le véritable défi pour la Zambie.

Si trois millions de tonnes de cuivre quittent le pays principalement sous forme de matière première ou de concentré, la Zambie ne captera qu'une partie de la valeur économique de ce minerai. Mais si une part plus importante du cuivre est transformée localement et utilisée pour produire des câbles, des équipements électriques, des composants et d'autres produits, cette même ressource pourra soutenir une économie nationale beaucoup plus diversifiée.



C'est tout l'enjeu des sept défis auxquels la Zambie doit désormais répondre.

Le véritable défi

Le premier concerne la fiscalité. La Zambie a connu de nombreux changements dans sa politique fiscale à l'égard du secteur minier. Le gouvernement a ajusté certaines taxes afin d'attirer les investissements et d'offrir davantage de visibilité aux entreprises minières.

« On ne tire pas du lait d'une pierre », a déclaré M. Mostert. « Si l'on tue les entreprises par une fiscalité excessive, elles ne seront plus là pour générer des recettes. Nous voulons croître avec les mines, et à mesure qu'elles se développent, le Trésor public s'enrichit. »

C'est l'équilibre que la Zambie doit désormais trouver. Les sociétés minières ont besoin d'un environnement fiscal compétitif et prévisible, mais le pays doit également percevoir une part équitable des richesses générées par ses ressources naturelles.

Le deuxième axe concerne les achats locaux. Une mine ne doit pas fonctionner comme une « île étrangère » au sein même de la Zambie. Les sociétés minières dépensent des milliards en équipements, transports, ingénierie, restauration, sécurité et autres services. Si une part plus importante de ces dépenses bénéficiait à des entreprises zambiennes compétentes, l'exploitation minière pourrait devenir un moteur beaucoup plus puissant de croissance pour les entreprises locales. Mais cela nécessite davantage que des règles sur le papier. Les entreprises zambiennes doivent disposer des financements, des compétences, des technologies et des capacités nécessaires pour remporter des marchés auprès du secteur minier.

Viennent ensuite la transformation et le raffinage, qui constituent peut-être la plus grande opportunité. La Zambie devrait progressivement aller au-delà de l'extraction pour transformer et raffiner davantage de cuivre sur place, tout en favorisant le développement d'industries capables de fabriquer des produits finis et semi-finis. C'est ainsi qu'une tonne de cuivre peut générer une

valeur plusieurs fois supérieure à celle de la matière première.

Mais cette transformation ne pourra se développer sans un approvisionnement électrique fiable. Les pénuries d'électricité en Zambie constituent déjà une préoccupation majeure pour l'industrie minière. Or les fonderies, les raffineries et les usines ont besoin d'une alimentation électrique encore plus stable. Si la Zambie souhaite devenir un pôle de transformation, ses capacités électriques devront progresser au même rythme que sa production minière.

Il en va de même pour les infrastructures. La Zambie étant enclavée, les routes, les voies ferrées, les postes-frontières et les infrastructures logistiques revêtent une importance particulière. Il ne suffit pas de produire du cuivre à bas coût. Le pays doit également être capable d'acheminer efficacement les minerais, les équipements et les produits finis vers les marchés régionaux et mondiaux.

Se pose également la question de l'emploi et des compétences. Des mines plus grandes ne se traduisent pas automatiquement par la création d'un grand nombre d'emplois. L'exploitation minière moderne est de plus en plus intensive en capital et en technologie. La Zambie doit donc former des ingénieurs, des géologues, des techniciens, des spécialistes des données, des opérateurs de machines et d'autres professionnels capables de travailler dans les segments à forte valeur ajoutée de l'industrie minière.

Enfin, la gestion de la dette constitue un autre enjeu majeur. Les recettes tirées du cuivre ne doivent pas simplement devenir une nouvelle source de financement des dépenses publiques à court terme ou permettre d'accroître encore l'endettement. La richesse minière devrait contribuer à renforcer les finances publiques, à réduire la pression de la dette et à financer des infrastructures ainsi que d'autres investissements productifs capables de soutenir l'économie bien après l'épuisement des gisements de cuivre.

Ces enjeux sont étroitement liés.

La transformation locale nécessite de l'électricité, des infrastructures et une main-d'œuvre qualifiée. Les entreprises locales ont besoin d'accéder aux marchés du secteur minier. Le gouvernement a besoin de recettes fiscales pour investir dans les infrastructures. Et les investisseurs ont besoin de politiques stables avant de s'engager à hauteur de plusieurs milliards de dollars.

C'est pourquoi la stratégie de la Zambie en matière de cuivre doit aller bien au-delà de la seule augmentation de la production.

L'avantage géopolitique

La position de la Zambie est encore renforcée par la concurrence croissante entre la Chine et les puissances occidentales. La Chine est déjà très présente dans les secteurs minier et industriel africains, grâce à des relations bien établies, à ses capacités de financement et à son vaste marché pour les minerais. Les États-Unis, de leur côté, cherchent à diversifier leurs chaînes d'approvisionnement en minerais critiques et à réduire leur dépendance vis-à-vis de la Chine.

Cette concurrence offre à la Zambie un levier supplémentaire.

Mais Shannon Roxborough, journaliste internationale et analyste géopolitique, prévient que l'enjeu va bien au-delà du cuivre.

« Ce que j'ai observé dans ce genre de cycles, c'est que les capitaux ne suivent pas seulement la géologie ; ils suivent la géopolitique », explique-t-elle, ajoutant que la Zambie est de moins en moins une simple histoire minière et devient de plus en plus un champ de bataille stratégique.

Pour la Zambie, l'enjeu n'est donc pas de choisir un camp, mais de tirer parti de cette concurrence pour négocier de meilleurs accords.

Il s'agit de demander aux investisseurs non seulement combien ils comptent investir, mais aussi quelle part de la production ils transformeront localement, combien d'entreprises zambiennes ils solliciteront, quelles compétences ils transféreront et quelles infrastructures ils contribueront à développer.

Comme le résume Mme Roxborough : « La vraie question n'est pas de savoir qui investit le plus, mais qui contrôle les délais, la transformation et les débouchés. »

Le boom du cuivre doit devenir un boom zambien

La Zambie dispose d'une opportunité rare. La demande mondiale de cuivre augmente, de grands investisseurs injectent des milliards de dollars dans le pays et le gouvernement s'est fixé des objectifs de production ambitieux.

Mais la production à elle seule constitue un piètre indicateur de développement. Le véritable enjeu est de déterminer quelle part de la valeur reste en Zambie une fois le cuivre extrait. L'essor de la demande de cuivre zambien doit aussi se traduire par l'essor de l'économie du pays.

PETROLEUM TECHNOLOGY DEVELOPMENT FUND (PTDF)

INVESTING IN PEOPLE, DEVELOPING GLOBAL TALENTS AND SECURING THE FUTURE OF THE OIL AND GAS INDUSTRY



WHAT WE DO

Building indigenous capacity, driving innovation, and advancing sustainable development through research, training, and strategic partnerships for Nigeria's energy industry.

OUR MISSION

To train Nigerians to qualify as graduates, professionals, technicians and craftsmen in the field of engineering, geology, science and management in the oil and gas industry in Nigeria and abroad.

OUR VISION

To serve not only as a vessel for the development of indigenous manpower and technology transfer/acquisition in the oil and gas industry but to make Nigeria a human resource center for the West African sub-region and the Gulf of Guinea.

OUR MANDATE

Building Capacities and Capabilities in Nigeria's Oil and Gas Industry through the development of Human Capacities, Institutional Capacity Development as well as the promotion of Research and Acquisition of relevant technologies.

Plot 1058 Memorial Drive Opp Shehu Musa Yara dua Center
Central Business District Cadastral Zone AOO, Abuja

info@PTDF.gov.ng

@officialptdf

La prochaine frontière industrielle du Maroc : du phosphate aux batteries

Par Obed Awowede



Le Maroc mise sur ses immenses réserves de phosphate pour se faire une place dans l'industrie mondiale des véhicules électriques. Avec une gigafactory de batteries représentant plusieurs milliards de dollars d'investissement, le pays veut franchir une nouvelle étape : ne plus seulement exporter des matières premières et assembler des véhicules, mais produire des technologies essentielles à leur fabrication.

Maroc : du phosphate aux batteries



Grâce à un investissement de plusieurs milliards de dollars, le Maroc s'est lancé dans la production de batteries pour véhicules électriques (VE), un secteur mondial en pleine croissance. Le pays compte notamment tirer parti de ses immenses gisements de phosphate, un composant essentiel. Sa première « gigafactory » de batteries pour VE devrait démarrer sa production en septembre 2026, avec pour objectif de produire entre 10 et 20 gigawattheures (GWh) de cellules au lithium-fer-phosphate (LFP). Sa capacité pourrait atteindre 100 GWh dans les années à venir.

Située dans la zone franche de Rabat-Salé-Kénitra, cette usine est une coentreprise entre des investisseurs marocains et chinois, dirigée par Gotion High-Tech, cinquième producteur mondial de batteries pour véhicules électriques. Elle est financée par des investisseurs institutionnels, dont la Banque africaine de développement (BAD), qui apporte 110 millions de dollars. À terme, l'investissement total consacré à l'usine devrait atteindre 6,5 milliards de dollars à mesure que sa production augmentera. La BAD a indiqué qu'elle pourrait mobiliser jusqu'à 162,6 millions de dollars de financements supplémentaires auprès de partenaires de développement pour ce projet, dans le cadre de l'initiative « Nouvelle architecture financière africaine pour le développement », dont elle coordonne le financement en tant qu'arrangeur principal. Le financement du projet devrait être facilité par le potentiel du marché. La demande de véhicules électriques ne cesse de croître en Europe, en Amérique et ailleurs, et les batteries sont désormais considérées comme un secteur stratégique pour les constructeurs automobiles.

Gotion Power Morocco sera la première usine de fabrication de batteries pour véhicules électriques en Afrique et renforcera la position du Maroc comme pôle industriel majeur du continent, selon un classement récent de la BAD. Le pays est déjà un acteur important de la construction automobile, avec une production annuelle de plus d'un million de véhicules, et réalise d'importantes exportations dans le secteur aérospatial, où il fournit des pièces à des groupes mondiaux tels que Boeing et Airbus. La construction automobile et l'aérospatiale offrent un environnement industriel favorable à la production de batteries pour véhicules électriques, mais le Maroc vise plus loin.

De l'autre côté de la Méditerranée, le vaste marché européen des véhicules électriques devrait représenter environ 25 % des ventes mondiales d'ici juillet 2026. Une grande partie des batteries de Gotion Power sera destinée à l'Europe, où ce marché génère un chiffre d'affaires annuel d'environ 20 milliards de dollars. Le Maroc est également le seul pays africain à avoir conclu des accords de libre-échange (ALE) à la fois avec les États-Unis et l'Union européenne, ce qui permet aux matériaux utilisés dans la fabrication des batteries de bénéficier de crédits d'impôt. Ces deux éléments devraient lui ouvrir l'accès à un marché mondial plus vaste, même si les tensions géopolitiques entre les États-Unis et la Chine pourraient constituer un obstacle.

Maroc : du phosphate aux batteries

Changer le discours



En s'engageant dans ce projet de batteries pour véhicules électriques, le Maroc s'appuie sur son industrie automobile bien établie, sa proximité avec les constructeurs et les marchés européens, ses ports et ses infrastructures logistiques, ses ressources en phosphate, une industrie chimique en pleine croissance et un réseau existant de sous-traitants automobiles pour concrétiser ses ambitions en matière d'énergies renouvelables. Celles-ci connaissent une croissance rapide à travers le monde et le Maroc montre comment l'Afrique peut mieux valoriser son industrie extractive et profiter davantage de ses ressources, plutôt que de vendre ses matières premières à bas prix.

Le Maroc est le premier exportateur mondial de phosphate et détient 70 % des réserves mondiales. La Chine, deuxième producteur mondial de phosphate, restreint ses exportations afin de donner la priorité à sa production nationale de batteries pour véhicules électriques. Le Maroc entend désormais suivre une autre voie, en passant du statut d'exportateur de matières premières à celui de fabricant de produits finis grâce à l'usine Gotion. Sa stratégie en matière de véhicules électriques ne se limite toutefois pas à la fabrication de batteries. Il s'agit plutôt de modifier sa position dans la chaîne d'approvisionnement automobile mondiale : passer du statut de pays où des entreprises étrangères assemblent des voitures à celui de fournisseur de certaines des technologies essentielles qui les composent. Cette évolution témoigne d'une montée en gamme progressive, de la fabrication et de l'exportation de composants de batteries, de cathodes et de cellules à la production de systèmes de batteries complets.

Les réserves de phosphate du Maroc sont estimées à 50 milliards de tonnes métriques. Les phosphates représentent 20 % des exportations du pays et contribuent à hauteur de 5 % à son PIB. Les produits manufacturés générant généralement davantage de valeur ajoutée, le Maroc peut s'attendre à ce que ses exportations liées aux véhicules électriques apportent, à terme, une contribution plus importante que les exportations de matières premières. Lorsque l'usine Gotion atteindra sa pleine capacité de production, soit 100 GWh, elle pourrait répondre à près de la moitié de la demande européenne en batteries pour véhicules électriques, actuellement estimée à environ 250 GWh. Mais l'évolution la plus significative pourrait résider dans la capacité du Maroc à attirer des investisseurs du secteur des véhicules électriques. Le pays pourrait ainsi devenir une plaque tournante de l'approvisionnement en technologies liées aux énergies propres en Afrique du Nord, tout en élargissant ses capacités industrielles dans ce domaine. Le Maroc accueille déjà de nombreuses entreprises américaines, européennes et asiatiques actives dans le secteur. Après avoir consolidé sa position comme pôle majeur d'investissement dans les énergies propres sur le continent, il continue d'attirer des investissements directs étrangers dans ce domaine, avec 3,3 milliards de dollars attendus d'ici 2025. D'autres investissements sont attendus à mesure que le projet Gotion prendra de l'ampleur et que d'autres acteurs majeurs entreront sur le marché.

La production de batteries pour véhicules électriques présente un potentiel considérable pour le Maroc et le continent, en particulier pour les pays disposant d'importants gisements de lithium et de phosphate. C'est l'une des principales raisons pour lesquelles la

Maroc : du phosphate aux batteries

BAD a voté en faveur du financement du projet. Comme l'a déclaré Kevin Kariuki, vice-président de la BAD chargé de l'électricité, de l'énergie, du climat et de la croissance verte : « Le stockage par batterie est le chaînon manquant de la transition énergétique en Afrique. Une installation de cette envergure, alimentée principalement par des énergies renouvelables, renforce les fondements nécessaires à l'intégration à grande échelle de l'énergie solaire et éolienne, dont nos réseaux dépendent de plus en plus. » Pour le Maroc, où les énergies propres représentent déjà pas moins de 52 % de sa capacité énergétique totale, cette avancée dans la fabrication de batteries pour véhicules électriques renforce encore sa position dans le domaine des énergies propres et ses ambitions comme fournisseur sur le marché mondial.

Achraf Tarsim, responsable pays de la Banque africaine de développement pour le Maroc, affirme que l'usine « contribuera à favoriser l'émergence d'un écosystème industriel africain dédié aux batteries et aux véhicules électriques, tout en encourageant la valorisation locale des minerais critiques essentiels à la transition énergétique ». Cette stratégie montre comment l'Afrique cherche à repenser sa place dans l'économie mondiale, en allant au-delà de la simple exportation de matières premières.

Maroc : chiffres clés

Population : 36,8 millions

PIB : 194,33 milliards de dollars

PIB par habitant : 5 107 dollars (nominal)

Structure économique : l'industrie représente 25,6 % ; les services, 50 %

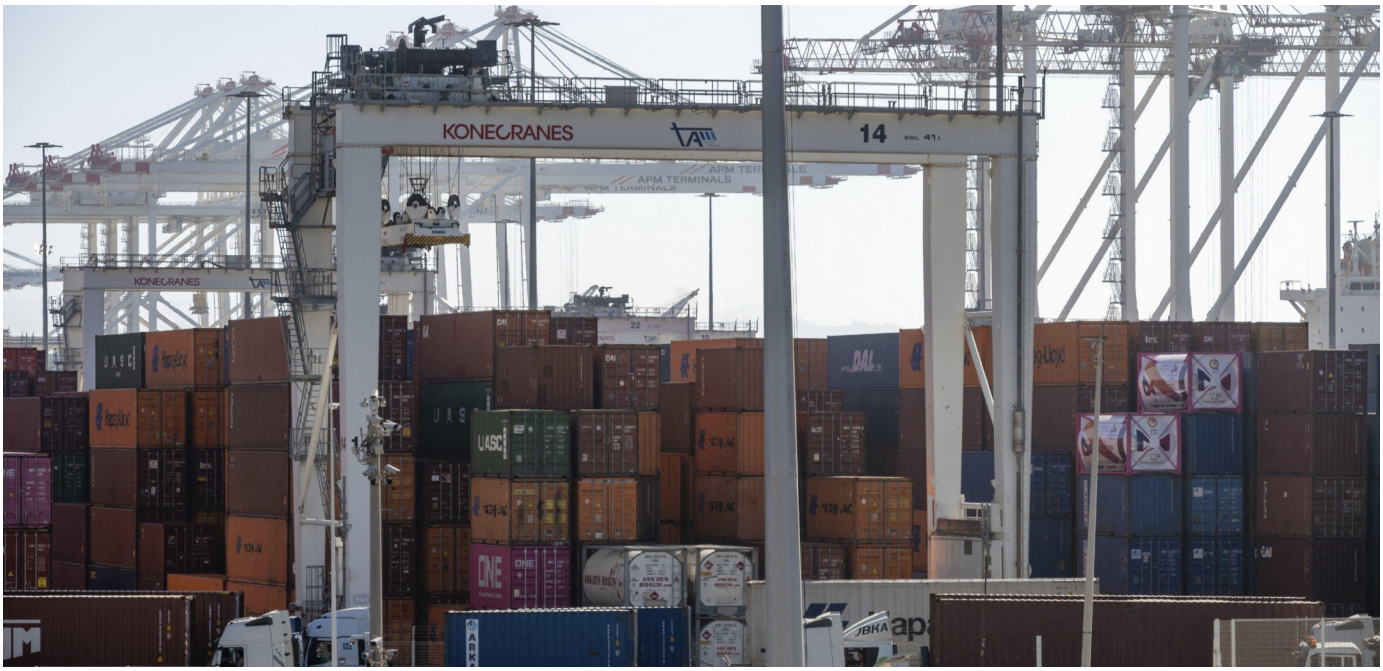
Principales exportations : machines électriques et produits automobiles

Principales destinations des exportations : UE (62 %), États-Unis, Turquie, Inde et Brésil

Principales importations : pétrole brut, tissus, équipements de télécommunications, blé, gaz et électricité, transistors, matières plastiques

Principales sources d'importation par pays ou blocs : UE (51,3 %), Chine, États-Unis, Turquie et Arabie saoudite

Principal partenaire commercial : UE



La leçon de Dangote : comment l'Afrique peut tirer davantage de valeur de ses ressources minérales

Par Obed Awowede



Le groupe Dangote étend son réseau de raffineries à travers l'Afrique, tandis que des investisseurs locaux se lancent dans le secteur des hydrocarbures afin de transformer les richesses pétrolières et gazières du continent pour répondre à la demande intérieure et développer les exportations.

La leçon de Dangote



Avant l'ouverture du complexe de raffinage et de pétrochimie Dangote à Lekki, près de Lagos, le Nigeria était l'exemple type d'un pays riche en hydrocarbures qui exportait son pétrole brut avant d'importer des produits pétroliers finis. La situation a changé. Aujourd'hui, un projet similaire est en préparation en Afrique de l'Est, une région qui dépend depuis de nombreuses années des importations d'essence.

Le projet de raffinerie Dangote en Afrique de l'Est a été annoncé en juillet 2026 et les travaux devraient débuter en septembre. Implantée sur l'île de Lamu, au Kenya, la raffinerie devrait représenter un investissement d'environ 16 milliards de dollars et traiter 700 000 barils de pétrole brut par jour une fois achevée, à l'horizon 2030. Elle devrait créer environ 60 000 emplois pendant sa construction et une fois entrée en activité. Sa mise en service devrait contribuer à réduire la lourde facture des importations de carburant de l'Afrique de l'Est, estimée entre 8 et 10 milliards de dollars par an.

Le groupe Dangote propose aux pays d'Afrique de l'Est de prendre une participation de 30 % dans le projet. Dangote avait fait une offre similaire à la compagnie pétrolière publique nigériane, la Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), lors du lancement de la raffinerie de Lekki. Il avait néanmoins mené le projet à bien lorsque l'entreprise publique n'avait pas donné suite à l'offre. David Ndii, conseiller économique du président kenyan William Ruto, l'a rappelé en annonçant que le Kenya pourrait prendre une participation de 10 %, d'une valeur d'environ 500 millions de dollars. Le Rwanda pourrait également entrer au capital. Son président, Paul Kagame, a déclaré lors d'une conférence de presse à Kigali, le lundi 24 août : « Ce que je peux dire, c'est que le Rwanda serait très heureux de participer à ce type d'investissement. »

La raffinerie s'approvisionnera principalement en pétrole brut issu des réserves avérées des États d'Afrique de l'Est, estimées à environ 4,7 milliards de barils. La production quotidienne s'élève actuellement à environ 263 400 barils, mais elle devrait augmenter sensiblement lorsque l'Ouganda commencera l'exploration de nouveaux gisements de pétrole brut dans le courant de l'année. Des travaux d'exploration sont également en cours dans plusieurs pays de la région, dont les gouvernements cherchent à exploiter leur potentiel en hydrocarbures afin d'améliorer leurs recettes budgétaires. Plutôt que d'exporter la matière première puis d'importer ses dérivés, ces pays pourraient ainsi réduire considérablement leur facture d'importation de carburant tout en tirant des revenus de l'exportation de produits raffinés comme l'essence, le diesel et le kérosène.

La raffinerie Dangote fournit déjà environ 20 % des besoins européens en kérosène, en concurrence avec des fournisseurs nord-américains. La raffinerie d'Afrique de l'Est représente une lueur d'espoir pour une région particulièrement touchée par la crise iranienne. Les pays d'Afrique

La leçon de Dangote

de l'Est et d'Afrique australe s'approvisionnent à environ 75 % en carburants raffinés auprès du Moyen-Orient. Le Kenya, l'Éthiopie et la Zambie font état de graves pénuries depuis que des pétroliers transportant du carburant destiné à l'Afrique se sont retrouvés bloqués dans le détroit à la suite de son blocus, dans le contexte de la guerre entre les États-Unis et l'Iran. Cette crise n'étant pas encore terminée, elle souligne la nécessité pour les pays africains de réfléchir à leur autonomie en matière d'approvisionnement en carburant.



Avant que la raffinerie Dangote ne vienne rompre ce cercle vicieux, le Nigeria, premier producteur de pétrole brut du continent, en était aussi le premier importateur d'essence depuis les années 1990. L'ouverture en 2024 du complexe Dangote, un investissement de 20 milliards de dollars comprenant des installations de raffinage, de pétrochimie et de production d'engrais, a changé la donne. Dès 2025, pour la première fois depuis de nombreuses années, le Nigeria a perdu sa place de premier importateur de carburant du continent et est devenu un exportateur net de produits raffinés. Mais le mouvement ne s'arrête pas là.

D'autres investisseurs locaux construisent désormais des raffineries pour transformer le pétrole brut nigérian afin d'approvisionner le marché intérieur et les marchés d'exportation. C'est notamment le cas du groupe Bua, dont la raffinerie d'Ibeno, dans l'État d'Akwa Ibom, doit disposer d'une capacité de 200 000 barils par jour pour un investissement de 9 milliards de dollars. Sa construction progresse à un rythme soutenu.

Si la raffinerie Dangote a permis de transformer le brut nigérian en essence, dont le pays avait cruellement besoin, et de réduire considérablement la facture des importations de produits pétroliers, elle a également constitué une bouée de sauvetage pour le Nigeria et plusieurs pays africains face aux perturbations de l'approvisionnement provoquées par la guerre entre les États-Unis et l'Iran et la fermeture du détroit d'Ormuz, voie maritime stratégique par laquelle transite environ un cinquième des approvisionnements mondiaux en pétrole.

La raffinerie venait d'atteindre sa pleine capacité de production, soit 650 000 barils par jour, après deux ans d'exploitation, lorsque la guerre a éclaté au Moyen-Orient en février 2026, contraignant de nombreux transporteurs à suspendre leurs livraisons via le détroit. En quelques semaines, la demande pour l'essence produite par Dangote a augmenté dans plusieurs pays africains touchés par ces perturbations, notamment le Ghana, le Togo, le Cameroun, la Côte d'Ivoire et la Tanzanie. L'entreprise est désormais en pourparlers avancés pour approvisionner également l'Afrique du Sud, l'Angola et la Namibie, entre autres, afin de contribuer à combler les déficits d'approvisionnement sur le continent.

La raffinerie prévoit de doubler sa capacité avec la construction d'une deuxième unité de distillation de pétrole brut, conçue pour traiter 750 000 barils supplémentaires par jour. À plein régime, la raffinerie Dangote de Lagos disposera ainsi d'une capacité totale d'environ 1,4 million de barils par jour, soit presque autant que la production actuelle de pétrole

La leçon de Dangote

brut du Nigeria, qui avoisine 1,6 million de barils par jour.

Le pays multiplie toutefois les efforts pour attirer de nouveaux investissements dans l'exploration et la production afin de répondre aux besoins de ses nombreuses raffineries locales, une perspective qui semblait encore inimaginable il y a quelques années. L'essor des raffineries privées nigérianes a notamment été favorisé par la déréglementation complète du mécanisme de fixation des prix.

Pour Aliko Dangote, président du groupe Dangote, cet investissement s'inscrit dans une mission : faire en sorte que l'Afrique n'importe pas ce qu'elle est capable de produire et, surtout, qu'elle n'exporte pas ses matières premières pour ensuite les réimporter sous forme de produits transformés à des prix élevés. Selon lui, cette conviction a motivé la construction de la raffinerie au Nigeria et guide aujourd'hui son projet de reproduire ce modèle en Afrique de l'Est.

Il estime également que lorsque des Africains investissent eux-mêmes dans des projets de grande envergure, ils envoient un signal aux investisseurs sur le potentiel économique du continent. Lors d'une visite à Mouktar Diop, directeur général de la Société financière internationale (SFI), M. Dangote a déclaré : « Comment ouvrir l'Afrique ? Nous y parviendrons en montrant que nous croyons en l'Afrique, en y investissant notre propre argent. Car si je n'investis pas moi-même, je ne pourrai jamais me rendre à une conférence et convaincre les autres que l'Afrique est un bon endroit où investir. Mais aujourd'hui, j'ai une voix. Aujourd'hui, je peux leur dire : "Venez investir en Afrique", car j'ai démontré que ces projets étaient possibles. »

Le modèle de Dangote consiste à raffiner sur place le pétrole brut africain afin d'en tirer davantage de valeur. Il repose sur un principe : l'Afrique ne devrait pas importer ce qu'elle est capable de produire ni exporter ses matières premières pour ensuite les réimporter sous forme de produits transformés à des prix plus élevés.

C'est précisément cette approche que la Banque africaine de développement (BAD) et la Commission de l'Union africaine encouragent les gouvernements africains à adopter pour développer le secteur en plein essor des minéraux critiques sur le continent.



AFREXIMBANK

Transforming Africa's Trade

Afreximbank champions Africa's long-term growth and prosperity.

For 30 years, the Bank has been deploying innovative structures to deliver financing solutions that support the transformation of the structure of Africa's trade, accelerating industrialisation and intra-regional trade, thereby boosting economic expansion in Africa.

Subsidiaries:

FEDA Fund For Export Development in Africa

AFREXInsure

Specialized Initiatives:

IATF

AMCE African Medical Centre of Excellence

AQAC

AVAT United to Protect

CANEX Creative Africa Nexus

AFRACAD

ATG Initiatives:

ATG CONNECT

PAPSS Pan-African Payment & Settlement System

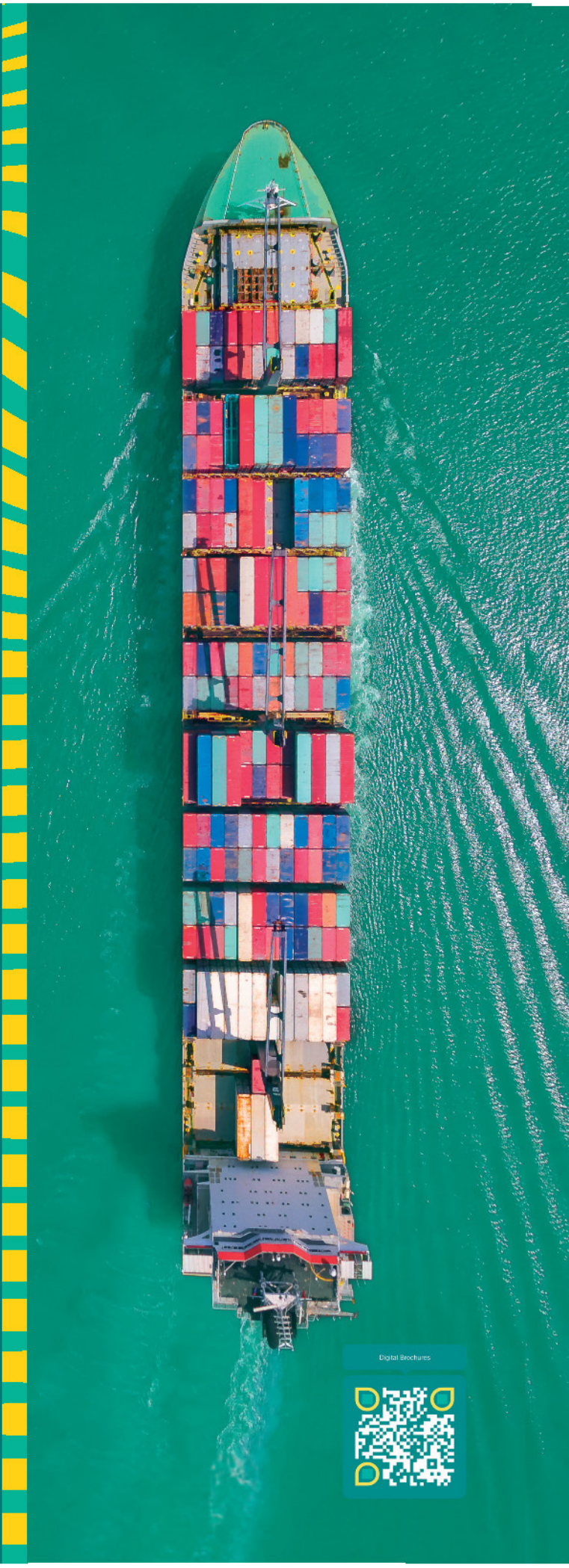
MANSA

TRADAR CLUB

ATEX

Discover more @afreximbank.com

Like, comment and share Afreximbank content



Digital Brochures

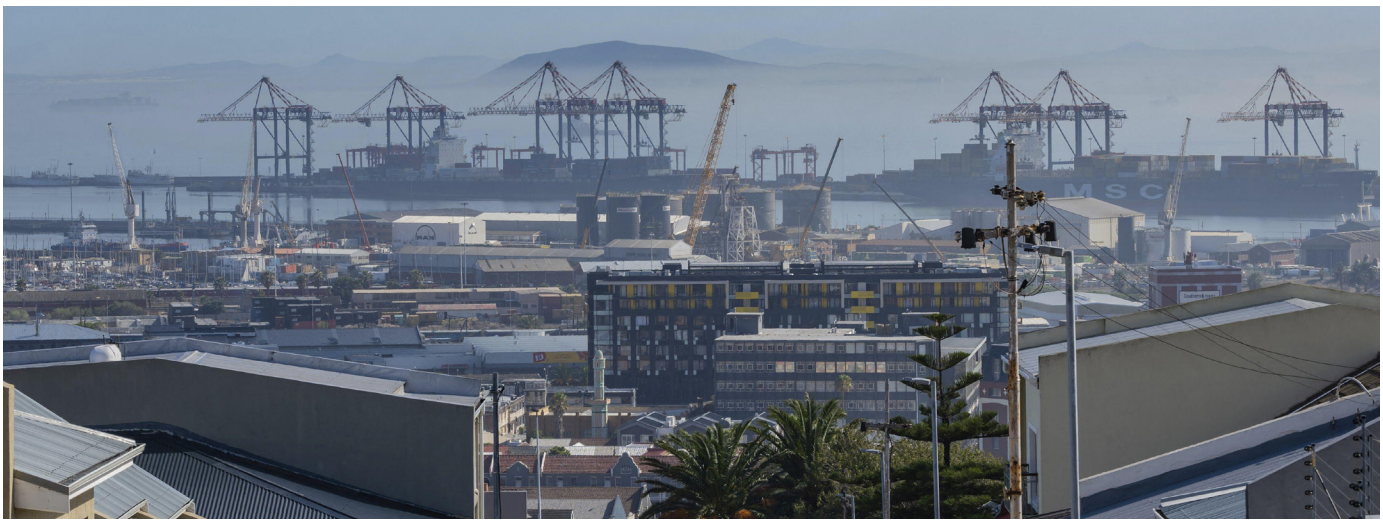


Le retour de l'AGOA : la politique commerciale des États-Unis envers l'Afrique a-t-elle vraiment changé ?

Par Saheed Lukman

Alors que l'Europe, la Chine et la Zone de libre-échange continentale africaine offrent aux entreprises africaines d'autres débouchés, quelle place l'AGOA occupe-t-elle encore dans ce nouveau paysage commercial, et qu'ont réellement gagné l'Afrique et les États-Unis ?

Le retour de l'AGOA



Lorsque les États-Unis ont rétabli l'African Growth and Opportunity Act (AGOA) en février, ils ont offert aux exportateurs africains bien plus que la simple reconduction d'un accès préférentiel. Ils ont rétabli un accès à un marché qui était brièvement devenu incertain et ont aussi remis sur le devant de la scène une question de fond : 25 ans d'accès préférentiel au marché américain ont-ils permis de faire émerger des industries africaines capables d'être compétitives à l'échelle mondiale ?

La prolongation actuelle ne court que jusqu'au 31 décembre 2026. Mais l'avenir du programme pourrait bien s'étendre au-delà de cette échéance. Le 8 août, le Sénat américain a voté par 90 voix contre 6 en faveur d'une prolongation de l'AGOA jusqu'en décembre 2028. Cette mesure doit encore faire l'objet d'une procédure législative avant d'entrer en vigueur.

Mais l'AGOA ne fonctionne plus en vase clos. Depuis le lancement du programme en 2000, les pays africains bénéficient d'accords commerciaux de plus en plus attractifs avec l'Europe et la Chine, mais aussi entre eux. Certaines de ces alternatives offrent des conditions aussi avantageuses, voire, dans certains cas, plus favorables que celles proposées dans le cadre de l'AGOA. Une autre question se pose alors : l'AGOA a-t-elle réellement constitué la meilleure opportunité d'exportation pour l'Afrique, ou les pays africains se sont-ils tournés vers d'autres marchés où les conditions commerciales sont plus attractives ?

La réponse dépend fortement du pays et du produit. L'AGOA s'est avérée particulièrement bénéfique pour les exportateurs africains de vêtements, de véhicules, de produits agricoles et de certains produits manufacturés. Mais pour de nombreux autres produits, la géographie, les relations commerciales existantes, les infrastructures, la demande des consommateurs et les préférences tarifaires en vigueur ailleurs ont rendu d'autres marchés plus attractifs.

L'intensification des échanges de l'Afrique avec d'autres régions du monde peut ainsi contribuer à expliquer pourquoi l'AGOA n'a jamais transformé le commerce entre les États-Unis et l'Afrique dans les proportions initialement envisagées.

Ce qui distingue l'AGOA

L'African Growth and Opportunity Act a été conçue pour réorienter l'engagement des États-Unis en Afrique en privilégiant le commerce et l'investissement plutôt que l'aide, et pour mieux intégrer les économies subsahariennes au marché mondial. Elle accorde aux pays d'Afrique subsaharienne éligibles un accès en franchise de droits au marché américain pour des milliers de produits, sans exiger des pays africains qu'ils accordent des concessions tarifaires réciproques aux exportateurs américains. Il s'agit là d'un avantage considérable. Pour les produits soumis à des droits de douane relativement élevés, en particulier les vêtements, l'accès en franchise de droits au vaste marché américain peut représenter un avantage compétitif important pour un fabricant africain.

Cet avantage est particulièrement visible dans le secteur de l'habillement. En 2024, 96,5 % des exportations africaines éligibles de vêtements et de textiles entrant aux États-Unis ont effectivement bénéficié des préférences de l'AGOA. Le taux d'utilisation atteignait également 97,9 % pour les véhicules. Le Lesotho, le Kenya et le Bénin ont enregistré certains des taux d'utilisation les plus élevés.

Ces chiffres traduisent une réalité très concrète. Au Kenya, par exemple, l'industrie de l'habillement a développé une importante activité exportatrice tournée vers

le marché américain. L'industrie de l'habillement du Lesotho dépend tout autant de la demande américaine. Pour ces secteurs, il s'est avéré difficile de trouver une alternative à l'AGOA.

Lorsque l'AGOA est arrivée à expiration en septembre 2025, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a averti que les exportations africaines de vêtements, de produits agricoles et de produits de l'industrie légère risquaient d'être soumises à des droits de douane nettement plus élevés aux États-Unis. Au Lesotho, environ un tiers des exportations, essentiellement des vêtements, dépendaient de l'AGOA. Cette dépendance a rendu les exportations du pays particulièrement vulnérables à l'expiration du dispositif. Le programme revêt donc une importance considérable pour certaines industries africaines, mais beaucoup moins pour d'autres.

Mais l'Afrique n'a pas attendu les États-Unis

Cependant, parallèlement à l'AGOA, les relations commerciales de l'Afrique avec d'autres marchés se sont rapidement développées. L'Union européenne reste l'un des partenaires commerciaux les plus importants du continent. Pour les pays les moins avancés (PMA) d'Afrique, le régime « Tout sauf les armes » (TSA) de l'UE offre un accès en franchise de droits et sans contingent pour pratiquement tous les produits, à l'exception des armes et des munitions.

Alors que le renouvellement de l'AGOA est régulièrement source d'incertitudes, l'UE a opté pour un cadre plus prévisible. Le nouveau système européen de préférences généralisées, approuvé en 2026, maintiendra le régime « Tout sauf les armes » (TSA) et offrira un cadre à long terme aux pays en développement. Pour les PMA africains, le dispositif européen peut donc apparaître plus attractif que l'AGOA sur un point essentiel : la prévisibilité. Une entreprise qui envisage d'investir dans une usine a besoin de savoir que son marché restera ouvert. Les débats récurrents autour du renouvellement de l'AGOA et l'incertitude actuelle quant à son avenir compliquent les décisions d'investissement à long terme.



Mais l'accès au marché européen présente également des contraintes : les règles d'origine, les normes applicables aux produits et les exigences réglementaires peuvent être difficiles à respecter, tandis que les pays africains ne bénéficient pas tous des mêmes préférences commerciales.

Le défi lancé par la Chine à l'AGOA

L'évolution la plus significative pourrait toutefois venir de Chine. Pékin a progressivement élargi l'accès préférentiel de certains produits africains à son marché. Depuis décembre 2024, la Chine exonère de droits de douane l'ensemble des produits importés en provenance de 33 pays africains parmi les moins avancés. En mai 2026, elle est allée plus loin en étendant cette exonération à l'ensemble des produits en provenance de 53 pays africains avec lesquels elle entretient des relations diplomatiques. Ce dispositif offre potentiellement une couverture plus large que l'AGOA.

Cela modifie également le paysage concurrentiel. Le Kenya, le Nigeria, l'Afrique du Sud et d'autres économies africaines qui ne sont pas classées parmi les PMA bénéficient désormais d'exonérations douanières chinoises auxquelles elles n'avaient pas droit auparavant. Le vaste marché de consommation chinois offre de nouvelles perspectives aux producteurs agricoles, aux entreprises agroalimentaires, aux industriels et aux autres exportateurs africains. Mais cette ouverture a ses limites : supprimer les droits de douane ne suffit pas à générer des exportations.

La Chine peut offrir des conditions douanières plus avantageuses pour certains produits, mais les exportateurs africains restent confrontés aux contraintes liées à la distance, aux coûts de transport, aux normes ainsi qu'à la concurrence de producteurs chinois très compétitifs sur leur propre marché.

La Chine figure également parmi les principaux fournisseurs de produits manufacturés de l'Afrique. La balance commerciale reste largement déséquilibrée en faveur de la Chine, ce qui montre que la suppression des droits de douane ne suffit pas, à elle seule, à équilibrer les échanges. Pour profiter de cette ouverture, les entreprises africaines doivent encore proposer des produits susceptibles de séduire les consommateurs chinois, ce qui reste un défi de taille.

Le marché africain lui-même pourrait constituer la plus grande opportunité

Une autre voie pourrait, à terme, s'avérer plus importante encore : le marché africain lui-même.

La Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) vise à créer un marché continental unique et à réduire la fragmentation qui a longtemps empêché les entreprises africaines de se développer à grande échelle. La Commission économique des Nations unies pour l'Afrique estime qu'une mise en œuvre efficace de la ZLECA pourrait stimuler le commerce intra-africain jusqu'à 45 %, l'agroalimentaire et l'industrie figurant parmi les principaux bénéficiaires.

Cette approche diffère fondamentalement de l'AGOA, qui permet à un producteur africain d'accéder au marché américain. La ZLECA permet à ce même producteur d'accéder aux marchés africains. Pour une jeune entreprise manufacturière africaine, cette seconde option pourrait en réalité constituer une première étape essentielle. Une entreprise textile du Bénin, par exemple, pourrait plus facilement se développer en exportant vers le Ghana, le Kenya, la Côte d'Ivoire et d'autres marchés africains avant de tenter de s'imposer sur le marché américain. De même, une entreprise agroalimentaire peut développer des réseaux de distribution régionaux avant de se confronter aux exigences logistiques et normatives de marchés lointains.

En ce sens, la ZLECA pourrait compléter l'AGOA plutôt que de lui faire concurrence. Les entreprises africaines peuvent ainsi se développer à l'échelle continentale tout en utilisant des dispositifs préférentiels comme l'AGOA ou le régime d'exonération des droits de douane chinois pour accéder aux marchés mondiaux.

Cela signifie-t-il pour autant que l'AGOA a échoué ?

On ne peut pas pour autant parler d'échec. Mais l'AGOA n'a pas non plus entraîné la transformation qu'espéraient ses concepteurs. Les dernières données illustrent les résultats contrastés du dispositif. En 2024, seules 43,8 % des exportations éligibles des pays couverts par l'AGOA ont effectivement bénéficié du régime préférentiel à leur entrée sur le marché américain. Le taux d'utilisation était élevé dans les secteurs où les droits de douane jouaient un rôle important, mais nettement plus faible pour les machines, l'électronique et certains produits agricoles et d'origine animale.

En d'autres termes, le problème n'a pas toujours été l'accès au marché américain. Parfois, les pays africains n'avaient tout simplement pas de produits compétitifs à vendre. Cette distinction est cruciale.

La Commission du commerce international des États-Unis a constaté





que les bénéfices de l’AGOA s’étaient concentrés sur un nombre relativement restreint de pays et de produits. Plus des trois quarts des importations de pétrole non brut dans le cadre de l’AGOA entre 2014 et 2021 provenaient de seulement cinq pays : l’Afrique du Sud, le Kenya, le Lesotho, Madagascar et l’Éthiopie.

Le Nigeria offre un autre exemple révélateur. Bien qu’il soit l’un des principaux bénéficiaires de l’AGOA, le pétrole a toujours représenté l’essentiel de ses exportations dans le cadre du programme. Cela montre que l’accès préférentiel à un marché ne suffit pas, à lui seul, à rendre les exportations compétitives.

Les États-Unis tirent toujours profit de l’AGOA

Bien que l’AGOA ait été conçue principalement pour soutenir le commerce africain, ce dispositif ne profite pas uniquement à l’Afrique. Les entreprises américaines bénéficient d’un accès aux marchés africains, tandis que les consommateurs et les industriels américains profitent d’importations à moindre coût de matières premières, de biens intermédiaires, de vêtements et d’autres produits africains. [Lien entre l’AGOA et l’accès des entreprises américaines aux marchés africains à clarifier.] Les échanges de biens entre les États-Unis et l’Afrique subsaharienne ont atteint environ 56,4 milliards de dollars en 2025, dont 22,7 milliards d’exportations américaines et 33,7 milliards d’importations. Les États-Unis ont également enregistré avec cette région un excédent commercial de 4,7 milliards de dollars dans les services.

Washington entend toutefois tirer davantage profit de cette relation commerciale. C’est l’une des raisons pour lesquelles l’administration Trump a plaidé pour une plus grande réciprocité dans les relations commerciales avec l’Afrique à l’occasion du renouvellement de l’AGOA. [Formulation à valider par rapport à la source.] Les États-Unis cherchent à améliorer l’accès au marché africain pour leurs entreprises, leurs agriculteurs et leurs industriels, tandis que les gouvernements africains veulent préserver leur accès au marché américain. L’AGOA tend ainsi à s’éloigner de sa logique initiale d’instrument de développement pour intégrer davantage une logique de réciprocité commerciale.

Alors, qui tire le meilleur parti de cet accord ?

Il n’y a pas de réponse unique.

Pour un fabricant africain de vêtements, l’AGOA peut encore constituer l’un des régimes préférentiels les plus avantageux au monde. Pour un PMA africain cherchant un accès stable au marché européen, le régime « Tout sauf les armes » (TSA) de l’UE peut s’avérer plus attractif. Pour un producteur ciblant le marché chinois, le nouveau régime d’exonération des droits de douane mis en place par Pékin ouvre des perspectives considérables. Pour un fabricant africain cherchant à se développer et à mettre en place des chaînes d’approvisionnement, la ZLECA pourrait en fin de compte jouer un rôle stratégique plus important.

Les économies africaines les plus prospères ne choisiront donc pas un marché au détriment des autres. Elles chercheront plutôt à tirer parti de chacun de ces marchés. C’est peut-être là que se mesure véritablement le succès de l’AGOA après 25 ans. L’intérêt de l’AGOA tient moins à une relation privilégiée entre l’Afrique et les États-Unis qu’au débouché supplémentaire qu’elle offre aux entreprises africaines sur les marchés mondiaux. Les pays qui ont le plus bénéficié de l’AGOA illustrent déjà ce principe. Les fabricants de vêtements kenyans cherchent déjà des débouchés au-delà du marché américain. Maurice a développé une économie exportatrice diversifiée. L’Afrique du Sud a utilisé l’AGOA dans le cadre d’une stratégie industrielle plus large.

Ainsi, la prochaine étape devrait moins consister à choisir entre Washington, Bruxelles, Pékin et les marchés africains qu’à permettre aux entreprises africaines de devenir suffisamment compétitives pour vendre sur l’ensemble de ces marchés.

L’AGOA reste un dispositif commercial important pour certains pays et secteurs africains. Mais les pays africains disposent désormais de nombreuses autres voies d’accès aux marchés internationaux. Et c’est peut-être précisément pour cette raison que la prochaine phase de son évolution sera très différente de la précédente.



L'essor stratégique du corridor économique Afrique-Golfe

Par Slyvia Mbabazi

Avec des centaines de milliards de dollars d'échanges commerciaux et d'investissements, le rapprochement entre l'Afrique et les États du Golfe a donné naissance à un nouveau corridor économique qui suscite un intérêt croissant.

Le corridor économique Afrique-Golfe

L'annonce, le 31 août, du rachat par ePointZero, une entreprise énergétique d'Abou Dhabi et filiale du groupe 2PointZero, d'une participation de 90 % dans Azura Power Holdings Limited, qui possède des centrales électriques dans trois pays africains, illustre une nouvelle fois l'intérêt croissant des investisseurs du Golfe pour les marchés africains. Cette opération contribue à renforcer le corridor économique qui se dessine entre les deux régions.

Si le montant de la transaction n'a pas été divulgué, cette acquisition permet à ePointZero de prendre le contrôle d'un portefeuille de centrales électriques en exploitation, d'une puissance totale de 752 MW, réparties entre le Nigeria, le Sénégal et le Mozambique. La principale centrale, située dans l'État d'Edo, au Nigeria, a été construite pour environ 900 millions de dollars. Cette opération marque l'entrée d'ePointZero sur le marché africain de l'énergie.

Le marché africain de l'électricité présente un potentiel considérable, encore largement inexploité. Près de la moitié de la population d'Afrique subsaharienne n'a pas accès à l'électricité et la demande devrait doubler d'ici 2040, selon les chiffres de la Banque mondiale. Cette situation ouvre d'importantes perspectives d'investissement dans la production, le transport et la distribution d'électricité, ce qui explique notamment l'intérêt d'ePointZero pour cette acquisition.

Mohamed Hesham, directeur général d'ePointZero, a déclaré : « Conjuguée à notre investissement stratégique dans Elsewedy Electric et à sa présence bien établie dans les secteurs industriel et EPC à travers l'Afrique, notre acquisition d'Azura Power renforce les capacités d'ePointZero dans les domaines de l'énergie et des infrastructures et nous positionne pour saisir de nouvelles opportunités sur les marchés énergétiques africains en pleine évolution. »

L'acquisition d'Azura par ePointZero intervient quelques semaines après le rachat des activités de distribution de carburant de Shell en Afrique du Sud par une autre société d'Abou Dhabi, pour environ 1 milliard de dollars. L'accord, annoncé en juillet 2026, prévoit qu'ADNOC Distribution, la branche de distribution de carburant de l'Abu Dhabi National Oil Company, acquière les stations-service de Shell pour une valeur d'entreprise estimée à environ 1 milliard de dollars. Soumise à l'approbation des autorités réglementaires, la transaction devrait être finalisée en 2027.

Les activités de distribution de Shell en Afrique du Sud comprennent un réseau d'environ 580 stations-service, détenues en propre ou exploitées par des concessionnaires, sur les 4 500 que compte le pays. Une fois la transaction finalisée, une participation de 28 % devrait être cédée à un partenaire local dans le cadre d'un programme d'autonomisation économique et d'un plan d'actionnariat salarié.

En décembre 2024, Jeniks Energy a annoncé un projet de partenariat de 20 milliards de dollars avec QatarEnergy, destiné à développer les ressources gazières de plusieurs pays africains. Selon l'annonce, cette initiative concerne 14 pays, dont le Nigeria, le Ghana, le Kenya, la Tanzanie, l'Angola, la Sierra Leone, le Maroc, l'Égypte, le Bénin, le Mozambique, le Rwanda, la Zambie et la République du Congo. Une fois pleinement opérationnel, ce projet devrait favoriser l'industrialisation, la croissance économique et l'accès à l'énergie pour des millions de personnes sur le continent.

Pourquoi les capitaux du Golfe affluent-ils ?

Les États du Golfe, notamment le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis (EAU), augmentent leurs investissements en Afrique, témoignant d'une confiance croissante dans le potentiel économique du continent. Membres du Conseil de coopération du Golfe (CCG), qui comprend également Bahreïn, le Koweït et Oman, ces pays sont devenus une source de financement de plus en plus importante pour les économies africaines.

Si les liens commerciaux entre l'Afrique et le Golfe sont anciens, ces relations ont considérablement gagné en ampleur et en importance stratégique au cours des deux dernières décennies. Elles ont donné naissance à ce qui est désormais désigné comme le « corridor économique Afrique-Golfe », un partenariat commercial et financier qui représente plusieurs milliards de dollars. Les importantes ressources financières des pays du Golfe répondent ainsi aux besoins de développement du continent africain.

Avec des fonds souverains gérant collectivement environ 5 000 milliards de dollars d'actifs, selon des estimations citées par Reuters, les pays membres du CCG disposent de moyens financiers considérables. Le potentiel économique de l'Afrique et l'amélioration de son climat des affaires renforcent également l'intérêt de ce partenariat pour les deux régions.

L'Afrique a besoin de capitaux pour financer son développement. De leur côté, les États du Golfe cherchent à investir d'importants volumes de capitaux souverains et privés sur de nouveaux marchés, tout en diversifiant leurs économies et en sécurisant leur accès à des

actifs stratégiques et à des chaînes d'approvisionnement. Ce rapprochement répond ainsi aux intérêts économiques des deux régions.

Des ports à l'énergie et à l'agriculture

Les capitaux du Golfe s'orientent vers les infrastructures, l'agroalimentaire, les services et la technologie. Les accords économiques entre l'Afrique et le Golfe sont portés par trois forces étroitement liées : les ressources du continent, son potentiel économique croissant, ainsi que la volonté et les besoins de diversification des États du Golfe. Du côté africain, les immenses richesses minérales et les vastes terres arables, ainsi que certaines évolutions positives, telles qu'une stabilité politique croissante, un environnement réglementaire plus favorable aux capitaux privés et la volonté d'ouvrir les frontières économiques portée par la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), renforcent l'attractivité du continent auprès des investisseurs.

L'accord portant création de la ZLECAf a été signé en 2018 et les échanges commerciaux dans ce cadre ont débuté en 2021, avec pour objectif de créer un marché unique réunissant 54 pays et 1,4 milliard d'habitants, dont le produit intérieur brut (PIB) cumulé s'élève à environ 3 400 milliards de dollars. Selon un rapport de la Banque africaine de développement (BAD), la croissance du PIB réel du continent devrait atteindre 4,2 % en 2026, puis 4,4 % en 2027. Le rapport indique également que 12 des 20 économies affichant la plus forte croissance au monde en 2025 étaient africaines.

Même si l'impact de la ZLECAf ne peut encore être pleinement évalué, ces chiffres témoignent du potentiel économique de l'Afrique. À cela s'ajoutent ses importantes réserves minérales, sa situation géographique stratégique, sa population nombreuse et ses vastes terres arables non cultivées, qui représenteraient 60 % du total mondial, selon l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

De leur côté, les États membres du CCG cherchent à diversifier leurs investissements, à renforcer leur sécurité alimentaire grâce à des projets agroalimentaires et à sécuriser leur accès aux principales routes maritimes et aux axes logistiques stratégiques. L'afflux de capitaux du Golfe élargit ainsi les sources de financement du développement africain, traditionnellement dominées par les institutions occidentales et multilatérales, puis, plus récemment, par les investissements chinois.

Les infrastructures portuaires et logistiques, l'énergie, la technologie et l'agriculture figurent parmi les secteurs qui suscitent le plus d'intérêt de la part des États du CCG.

Les domaines qui ont suscité le plus d'intérêt de la part des États du CCG comprennent les infrastructures portuaires et logistiques, l'énergie, la technologie et l'agriculture.

La stratégie de sécurité alimentaire du Golfe

L'Autorité d'investissement du Qatar (QIA), l'Autorité d'investissement d'Abou Dhabi (ADIA) et le Fonds d'investissement public d'Arabie saoudite (PIF) ont tous constitué des portefeuilles dédiés à l'agriculture et à l'alimentation, investissant dans un secteur considéré comme essentiel pour les États du Golfe. Ces investissements dans l'agroalimentaire répondent à un enjeu stratégique de sécurité alimentaire pour les États du Golfe, dont le climat aride et les terres agricoles limitées les rendent fortement dépendants des importations alimentaires. Alors que les États du Golfe disposent de peu de terres arables, l'Afrique détient environ 60 % des terres arables non cultivées dans le monde, selon la FAO. Grâce aux capitaux du Golfe, certaines de ces terres font désormais l'objet d'investissements à haut rendement.

La nécessité de diversifier les investissements agroalimentaires sur le continent a été accentuée par les tensions géopolitiques et les conflits qui ont perturbé l'approvisionnement en produits de base tels que le blé, le riz et les aliments pour animaux, dont la région dépend fortement. La région de la mer Noire, qui englobe la Russie et l'Ukraine, est le principal fournisseur mondial de blé, mais les conflits ont perturbé son approvisionnement au cours des quatre dernières années.

La société saoudienne SALIC a également renforcé sa position dans les chaînes d'approvisionnement alimentaires africaines. Après avoir acquis une participation de 35,43 % dans Olam Agri pour 1,24 milliard de dollars en 2022, SALIC a convenu en 2025 de porter sa participation à 80,01 % pour 1,78 milliard de dollars, sous réserve des autorisations réglementaires. Cette opération souligne l'intérêt des pays du Golfe non seulement pour les terres agricoles africaines, mais aussi pour le commerce mondial des matières premières, leur transformation et les chaînes d'approvisionnement. Olam, qui possède environ 24 000 acres de terres agricoles, en plus de celles de ses fournisseurs, est présente au Nigeria depuis 1989 et se consacre principalement aux céréales, aux huiles alimentaires et aux matières premières destinées à l'alimentation animale.

Énergie, ports et nouvelles routes commerciales

L'intérêt des États membres du CCG pour l'Afrique est à la fois vaste et profond. Les Saoudiens misent également sur les investissements énergétiques en Égypte, où leurs entreprises et leurs véhicules d'investissement se sont engagés à investir 7 milliards de dollars dans la construction de panneaux solaires par l'intermédiaire d'ACWA Power et du Fonds saoudien pour le développement. L'Arabie saoudite s'est engagée à investir plus de 40 milliards de dollars à travers l'Afrique, en ciblant des secteurs tels que les ports, l'agriculture, l'exploitation minière et les énergies renouvelables.

Les Émirats arabes unis se sont imposés comme l'une des principales sources d'investissements étrangers en Afrique. Selon des responsables émiratis, le pays s'est engagé à investir plus de 110 milliards de dollars à travers l'Afrique entre 2019 et 2024, notamment dans les domaines de l'énergie, de la logistique et des infrastructures. DP World, l'entreprise de logistique internationale basée à Dubaï, qui possède et gère un réseau de ports à travers le monde, développe actuellement le port de Ndayane, au Sénégal, dans le cadre d'un projet de 1,2 milliard de dollars, qui représente le plus gros investissement privé jamais réalisé dans ce pays. DP World exploite un réseau mondial couvrant plus de 80 pays et plus de 60 ports et terminaux. Sa présence en Afrique ne cesse de s'étendre, notamment en Angola, en Algérie, en Égypte, au Mozambique, au Rwanda, au Somaliland et en Tanzanie, outre le Sénégal.

Autre acteur majeur des Émirats arabes unis dans ce secteur, AD Ports est présent en Angola, en Égypte et au Somaliland, et a annoncé en début d'année le développement d'un nouveau terminal au Cameroun. Les Émirats arabes unis deviennent des plateformes de transbordement de plus en plus importantes pour les marchandises à destination et en provenance d'Afrique.

Selon les responsables émiratis, le commerce non pétrolier avec l'Afrique a atteint 112 milliards de dollars en 2024, soit une hausse d'environ 30 % par rapport à l'année précédente. Les zones franches de Dubaï sont également devenues d'importantes plateformes commerciales et de réexportation pour les commerçants africains, leur donnant accès à des fournisseurs en Asie, en Europe et sur d'autres marchés.

Un corridor construit en deux décennies

Le rapprochement avec le Golfe s'est amorcé au cours des deux dernières décennies. Certaines destinations clés de la région, telles que Dubaï et Abou Dhabi, favorisées par des conditions d'obtention de visas et des cadres réglementaires moins contraignants qu'en Occident, ont vu augmenter le nombre de visiteurs africains venant y faire des affaires ou passer des vacances. Certaines entreprises africaines ne se contentent pas d'investir et d'épargner dans ces pays, mais y ont également établi leurs activités internationales, contribuant ainsi progressivement à la construction de ce nouveau corridor économique.

Qui en profite ?

La hausse des investissements du Golfe en Afrique suscite des mises en garde de la part de certains Africains, qui y voient une nouvelle forme d'exploitation des ressources naturelles. Ces préoccupations concernent notamment le développement des infrastructures portuaires et logistiques, ainsi que les projets d'exploitation de minerais comme le cobalt et le cuivre au Congo, menés par des entreprises dans lesquelles les États et les investisseurs du Golfe détiennent des participations.

Plutôt que de se contenter d'extraire et d'exporter des minerais très recherchés comme le lithium et le cuivre, le continent doit chercher à créer davantage de valeur ajoutée au profit de ses populations. Outre le respect des lois sur l'emploi et le travail, les États doivent commencer à évaluer dans quelle mesure ces investissements répondent aux besoins économiques et de développement propres à l'Afrique. Il faut éviter que ces nouveaux investissements reproduisent le schéma de la « ruée vers l'Afrique », lorsque les ressources dont le continent avait cruellement besoin étaient exportées pour alimenter les industries de l'Europe coloniale, avant d'être réimportées sous forme de produits finis.

L'Afrique souffre d'un manque important d'équipements de production d'énergie verte, notamment de panneaux solaires, ainsi que d'un grave déficit alimentaire malgré ses vastes terres arables. Si la transformation des ressources primaires du continent pour répondre aux besoins nationaux n'est pas considérée comme une priorité, ces investissements risquent de créer une nouvelle forme de dépendance. Ces préoccupations n'enlèvent toutefois rien à l'importance du nouveau corridor Afrique-Golfe, qui a élargi les possibilités d'accès aux capitaux pour l'Afrique. Ce qui comptera, c'est ce qu'il adviendra de ces investissements : quel sera leur impact réel sur l'Afrique et sa population, au-delà des simples déclarations d'intention ?



Bamanga Tukur: une vie au-delà des fonctions

Pour Ukumbi Afrika, son décès ne marque pas simplement la disparition d'un homme d'État chevronné. Il symbolise le départ d'un représentant de cette génération de dirigeants africains convaincus que l'avenir économique du continent devait être façonné par les Africains eux-mêmes.

Par Sunny Ugoh

Il est des hommes dont la vie ne se résume pas aux fonctions qu'ils ont occupées. Alhaji Bamanga Muhammad Tukur, décédé samedi 12 septembre 2026, était l'un d'entre eux. Haut fonctionnaire, homme d'affaires, homme politique, administrateur et défenseur de l'économie panafricaine, il restera peut-être surtout dans les mémoires comme un bâtisseur d'institutions et un homme de conviction. Sa carrière, qui s'est étendue sur plus de six décennies, reflétait sa conviction que l'Afrique ne pouvait se contenter de rester un simple marché au service des ambitions d'autrui.

Pour l'African Business Roundtable (ABR), l'institution qu'il a contribué à bâtir et qu'il a dirigée au plus haut niveau, son décès revêt une importance particulière. Pour Ukumbi Afrika, dont la mission s'inscrit dans le prolongement de la vision de l'ABR d'une Afrique économiquement plus forte et plus intégrée, sa disparition représente la perte d'une figure fondatrice du débat sur le développement économique du continent.

Le parcours de Tukur était loin d'être linéaire. Il s'est fait connaître au Nigeria dans les années 1970 en tant que directeur général de l'Autorité portuaire nigériane (NPA), poste qu'il a occupé de 1975 à 1982, à une époque où l'économie en pleine expansion du pays exerçait une pression considérable sur ses ports. Son expérience à la NPA lui a permis de comprendre très tôt les liens entre les infrastructures, le commerce et le développement national.

En 1983, il s'est lancé dans la politique élective et est devenu gouverneur de l'ancien État de Gongola, dont le territoire correspond aujourd'hui aux États d'Adamawa et de Taraba, au Nigeria. Son mandat n'a duré que deux mois à peine, avant qu'un coup d'État militaire, en décembre 1983, ne mette fin à la Deuxième République nigériane.

Ce fut une interruption brutale d'une carrière politique qui venait à peine de commencer. Mais Tukur n'a pas laissé ce revers définir le reste de sa vie. Il s'est tourné vers les affaires, en créant BHI Holdings, plus connu sous le nom de DADDO Group of Companies, et s'est bâti une solide carrière dans le secteur privé. Il est ensuite revenu au gouvernement en tant que ministre de l'Industrie entre 1993 et 1995, alors que l'armée était encore au pouvoir.

En 2012, après le retour du Nigeria à un régime civil en 1999, il est devenu président national du Parti démocratique populaire (PDP), alors au pouvoir. Son mandat s'est déroulé dans un contexte de profondes divisions internes et de tensions politiques au sein du parti. Il a finalement démissionné de ses fonctions en janvier 2014.

Pourtant, ces revers politiques n'ont pas mis fin à son engagement public. Au contraire, ils lui ont donné le temps de se consacrer à ce qui fut peut-être sa contribution la plus durable : œuvrer en faveur de l'émancipation économique de l'Afrique en associant le secteur privé à la définition des priorités économiques du continent et en encourageant une

coopération structurée entre les nations africaines.

En tant que président exécutif de l'African Business Roundtable, puis grand mécène de cette organisation, Tukur est devenu un défenseur infatigable d'un secteur privé africain plus fort et d'une plus grande participation de l'Afrique à la définition de ses propres priorités économiques. À la tête du NEPAD Business Group, il a également plaidé pour une coopération plus étroite entre les gouvernements et les entreprises. Il avait compris que les gouvernements ne pouvaient, à eux seuls, construire l'Afrique à laquelle aspiraient les Africains. L'investissement, l'esprit d'entreprise, les infrastructures et les activités productives devaient être au cœur du développement du continent.

Cette conviction était remarquablement visionnaire. Bien avant que des notions telles que la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), les chaînes de valeur africaines et la souveraineté économique ne s'imposent dans les débats politiques, Tukur prônait déjà une coopération accrue entre les entreprises africaines et une participation plus forte du secteur privé au développement. Il encourageait les partenariats public-privé et affirmait que les entrepreneurs africains devaient jouer un rôle important pour combler les lacunes du continent en matière d'infrastructures et de développement.

Mais bâtir des institutions sur un continent fragmenté n'a jamais été facile. Les entreprises africaines étaient confrontées à des infrastructures défaillantes, à un accès limité aux capitaux, à des marchés restreints et isolés, ainsi qu'à des institutions qui peinaient à assurer leur viabilité financière. Face à ces défis, Tukur a poursuivi son action : bâtir, défendre ses convictions et rassembler. L'African Business Roundtable, qu'il dirigeait, devait elle aussi surmonter ces difficultés. En 2009, la Banque africaine de développement et le Japon se sont engagés à lui apporter une assistance technique de 500 000 dollars afin de renforcer ses activités, ses effectifs et sa viabilité financière à long terme.

Tukur avait compris que, pour avoir un sens, les institutions devaient survivre à leurs fondateurs. Cet héritage reste visible plusieurs décennies après la création de l'African Business Roundtable. Aujourd'hui, l'ABR et le NEPAD Business Group Nigeria continuent de réunir des décideurs politiques, des investisseurs, des institutions financières et des chefs d'entreprise pour discuter de la manière dont les entreprises africaines pourraient tirer parti des possibilités offertes par la ZLECAf. En 2025 encore, une délégation de l'ABR a rendu visite à Tukur en sa qualité de grand mécène et de président émérite, saluant ainsi sa contribution fondatrice et son influence toujours vivace. Un moment symbolique : un homme d'État chevronné observant une nouvelle génération perpétuer une idée qu'il avait contribué à faire naître.

Tukur appartenait à une génération qui a connu la fin de la domination coloniale en Afrique, mais aussi les coups d'État militaires, l'instabilité politique, la dépendance économique et la persistance du sous-développement. Il connaissait les frustrations de la vie publique et les déceptions qui l'accompagnent. Pourtant, il est resté engagé. Après son premier mandat politique, il s'est tourné vers les affaires. Lorsque la politique partisane est devenue difficile, il a poursuivi son action en faveur du développement économique du continent. À chaque étape, il a conservé sa conviction que l'Afrique pouvait se construire un avenir économique plus solide.

Cette conviction est au cœur de la pertinence durable de l'African Business Roundtable et trouve un écho profond dans la mission d'Ukumbi Afrika : raconter l'histoire d'une Afrique qui définit de plus en plus son propre récit économique, développe ses marchés et ses entreprises et cherche à mieux maîtriser ses ressources et son avenir. Bamanga Tukur avait compris cette histoire bien avant qu'il ne devienne courant de la raconter. Il laisse derrière lui un héritage qui dépasse les titres politiques et les fonctions publiques : un engagement en faveur de l'entrepreneuriat africain, du renforcement des institutions et du principe selon lequel les Africains doivent avoir une voix décisive dans la définition de leur avenir économique.

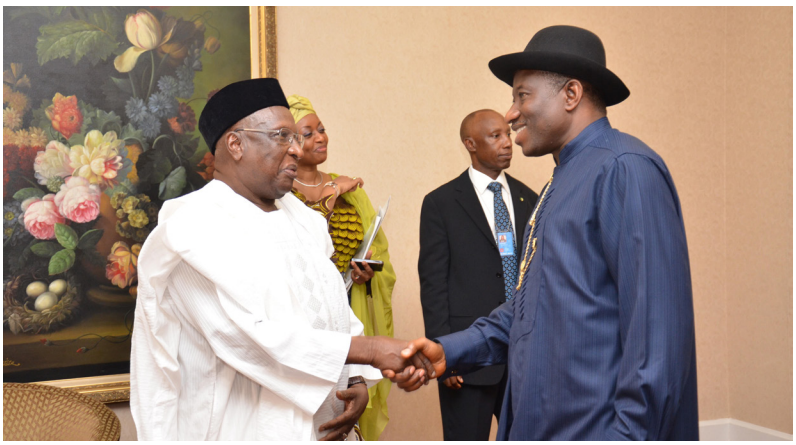
Pour sa famille, son décès est une perte personnelle. Pour le Nigeria et l'Adamawa, son État d'origine, c'est le départ d'un homme d'État chevronné. Pour le monde des affaires africain, c'est la perte d'un défenseur de longue date. Pour l'African Business Roundtable et Ukumbi Afrika, c'est la disparition de la voix d'une génération fondatrice.

Nous rendons hommage à Alhaji Bamanga Muhammad Tukur pour les institutions qu'il a contribué à bâtir, les défis qu'il a relevés et la vision d'une Afrique plus forte à laquelle il est resté fidèle. Désormais, son œuvre doit se poursuivre à travers les nombreuses institutions qu'il a laissées derrière lui.

Bamanga Tukur — En images















Bamanga Tukur — En images













La voie de l'argent intelligent aux frontières de l'Afrique

Par Joseph Ekeng



Les chiffres de l'investissement peuvent fluctuer d'une année à l'autre, mais une tendance se dessine : les investisseurs de long terme ne se laissent pas décourager par les défis actuels de l'Afrique et se positionnent pour saisir les opportunités de demain.

La voie de l'argent intelligent

D'ici 2040, l'Afrique comptera la plus grande population en âge de travailler au monde, supérieure à celles de la Chine et de l'Inde réunies, selon les projections d'ISS Africa Futures, soutenu par l'AUDA-NEPAD. Cette évolution démographique n'est pas passée inaperçue auprès des investisseurs, qui cherchent de plus en plus à tirer parti de la croissance future du continent.

Les grands investisseurs maintiennent depuis longtemps une présence en Afrique, conscients de son potentiel de croissance à long terme. Mais le paysage évolue. Multinationales, investisseurs institutionnels et grands fonds engagent désormais des capitaux importants sur le continent afin de se positionner sur des marchés en expansion et de profiter de leurs perspectives économiques.

En 2024, Microsoft et G42 ont ainsi annoncé un programme d'investissement numérique d'un milliard de dollars au Kenya, comprenant notamment un campus de centres de données alimenté par l'énergie géothermique et une nouvelle région cloud en Afrique de l'Est. Le projet vise à renforcer les capacités de cloud computing dans une région où les coupures d'électricité restent fréquentes. En avril 2026, le géant des boissons Coca-Cola a quant à lui annoncé un investissement de 1,05 milliard de dollars en Afrique du Sud d'ici 2030 afin d'accroître ses capacités de production.

D'autres plans d'investissement de plusieurs milliards de dollars ont été dévoilés au Ghana, en Ouganda, en Mauritanie, en Éthiopie, en Angola ou encore en République démocratique du Congo (RDC). Les secteurs concernés varient, mais une tendance commune se dégage : l'Afrique continue d'attirer des capitaux.

Selon le Rapport sur l'investissement dans le monde 2026 de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Afrique a attiré environ 70 milliards de dollars d'investissements directs étrangers (IDE) en 2025. Ce montant est inférieur au niveau exceptionnel enregistré en 2024, mais reste le troisième plus élevé depuis 1990.

Cette baisse par rapport au pic de 2024 ne signifie toutefois pas que les investisseurs se détournent du continent. Les capitaux continuent de se positionner dans des secteurs appelés à prendre une importance croissante dans l'économie mondiale et présentant de fortes perspectives de développement. Surtout, alors que la valeur des IDE a reculé, le nombre de projets a augmenté, signe que les entreprises continuent d'engager des capitaux dans des projets tournés vers l'avenir.

Les investissements s'orientent notamment vers les infrastructures, l'agroalimentaire, les énergies renouvelables, la fintech, les minéraux critiques et la santé.

Infrastructures

L'Afrique souffre d'un important déficit d'infrastructures à l'échelle du continent. Selon les estimations, entre 130 et 170 milliards de dollars d'investissements annuels seraient nécessaires pour le combler.

Les besoins sont considérables : ports en eaux profondes, voies ferrées et matériel roulant, construction et réhabilitation de routes, aéroports, production et distribution d'électricité, y compris à partir d'énergies renouvelables, terminaux pétroliers, raffineries et usines à gaz, infrastructures urbaines et industrielles, technologies de l'information et de la communication et télécommunications. Ce déficit constitue notamment un obstacle majeur au développement du commerce intra-africain.

L'un des principaux enseignements du Forum africain de l'énergie (AEF) 2026 est toutefois que ce manque d'infrastructures est de plus en plus perçu comme une importante opportunité d'investissement. Les besoins du continent en routes, voies ferrées et autres équipements essentiels constituent désormais un pôle d'attraction pour les capitaux étrangers.

Un montage financier de 753 millions de dollars soutient ainsi la réhabilitation et l'extension du corridor ferroviaire de Lobito. Le financement de ce projet régional comprend 553 millions de dollars provenant de la Société américaine de financement du développement international (USIDFC) et 200 millions de dollars de la Banque de développement de l'Afrique australe (DBSA).

Une autre ligne ferroviaire de 830 km reliant la Zambie à l'Angola est également en cours de développement. Elle doit relier la « Copperbelt » zambienne au réseau ferroviaire existant de Benguela, en Angola, puis au port de Lobito.

Un autre projet prévoit une ligne ferroviaire à voie normale reliant le Burundi et Kigoma, en Tanzanie, au port de Dar es Salaam.

Solomon Quaynor, vice-président chargé du secteur privé, des infrastructures et de l'industrialisation à la Banque africaine de développement (BAD), indique qu'il est prévu d'étendre à terme ce corridor aux pays voisins, notamment le Rwanda, l'Ouganda et la République démocratique du Congo, afin de « créer de nouveaux corridors miniers et agricoles en

Afrique de l'Est et en Afrique centrale ».

Agroalimentaire

Partout sur le continent, la perception de l'agriculture évolue. Les gouvernements ne la considèrent plus seulement comme un moyen d'assurer l'approvisionnement alimentaire, mais également comme un secteur d'investissement. Les opportunités offertes par l'agroalimentaire dépassent largement l'exploitation agricole. Elles concernent l'ensemble du système alimentaire : semences, irrigation, mécanisation, stockage, chaînes du froid, conditionnement, transformation, logistique, vente au détail et distribution à l'exportation.

Entre l'exploitation agricole et l'acheteur final, une part importante de la valeur est toutefois perdue. Cette faiblesse représente à la fois un défi en matière de développement et une opportunité pour les investisseurs.

Malgré ce potentiel, les IDE dans l'agroalimentaire africain sont en baisse. La part de l'Afrique dans les projets mondiaux d'IDE du secteur est tombée à 3,6 % en 2025, après un pic de 9,3 % en 2019. L'important potentiel agricole du continent ne s'est donc pas encore traduit par un afflux comparable de capitaux étrangers. Plusieurs développements récents témoignent néanmoins d'un regain d'intérêt.

De nouveaux investissements directs étrangers ont récemment été annoncés non seulement dans l'agriculture, mais aussi dans les technologies et les infrastructures nécessaires pour améliorer sa productivité et sa viabilité commerciale. Le groupe Maser, basé à Dubaï, a notamment annoncé un investissement de 1,6 milliard de dollars sur deux ans dans des centres de données et des terres agricoles en Afrique.

Le Nigeria, le Ghana et le Kenya doivent être les principaux bénéficiaires de cet investissement, destiné à répondre à la demande croissante du continent en capacités technologiques comme en approvisionnement alimentaire sécurisé. Cette évolution témoigne d'une approche plus large de l'agriculture, désormais envisagée comme un maillon d'une chaîne de valeur dans laquelle technologies, infrastructures, logistique et production alimentaire sont de plus en plus étroitement liées.

Énergies renouvelables

Les besoins énergétiques de l'Afrique sont colossaux : près de 600 millions de personnes sur le continent n'ont toujours pas accès à l'électricité. Ce déficit représente un défi majeur, mais aussi une importante opportunité d'investissement, en particulier dans les énergies renouvelables, où les capitaux engagés ont fortement augmenté ces dernières années.

BloombergNEF estimait que seuls 2,6 milliards de dollars avaient été investis dans de nouveaux projets d'énergie renouvelable en Afrique en 2021. Des estimations plus récentes évaluent à près de 40 milliards de dollars les investissements du secteur privé dans les énergies propres en 2024.

Les énergies renouvelables sont ainsi devenues l'un des principaux secteurs d'investissement du continent, les projets éoliens et solaires attirant des milliards de dollars d'engagements et de financements. L'Afrique dispose notamment d'un immense potentiel solaire, dont le potentiel technique est estimé à environ 10 TW.

Plusieurs projets phares illustrent le rôle des investissements dans le développement des capacités énergétiques du continent. Le complexe marocain de Noor Ouarzazate, dont la capacité totale dépasse 500 MW sur l'ensemble de ses phases, en constitue un exemple. Figurant parmi les investissements solaires emblématiques de l'Afrique, il a été développé grâce au financement de plusieurs institutions internationales de développement et de partenaires privés.

Autre exemple, le projet éolien du lac Turkana, au Kenya. D'une capacité de 310 MW et financé notamment par la Banque africaine de développement, Standard Bank et plusieurs investisseurs européens, il constitue le plus grand projet éolien d'Afrique de l'Est.

En Éthiopie, le barrage hydroélectrique Gibe III, d'une capacité de 1 870 MW, est la plus grande centrale hydroélectrique du pays et figurait, lors de sa mise en service, parmi les plus grandes d'Afrique. En Égypte, le parc solaire de Benban est le plus grand du continent, avec une capacité d'environ 1,65 à 1,8 GW. Selon la BAD, il devrait fournir de l'énergie propre à près d'un million de foyers. L'investissement total dans ces installations, financements publics et privés compris, s'élève à environ 4 milliards de dollars.

Fintech

Avec la pénétration croissante des smartphones, la technologie reste l'une des opportunités d'investissement les plus prometteuses en Afrique. Les investisseurs se tournent notamment vers la banque mobile, les solutions de paiement et les infrastructures Internet. Le Nigeria, le Kenya, l'Afrique du Sud et l'Égypte figurent en tête de ce mouvement.

La voie de l'argent intelligent

Avec une population d'environ 230 millions d'habitants, le Nigeria constitue l'une des principales destinations d'investissement du continent et a attiré plus de 162 millions de dollars de capital-risque au seul premier semestre 2025. Le Kenya, berceau de l'écosystème pionnier de paiement mobile M-Pesa, reste quant à lui l'un des marchés de la fintech les plus matures d'Afrique.

L'Égypte et l'Afrique du Sud se sont également imposées comme des marchés majeurs, soutenus par une importante base de consommateurs, des systèmes financiers développés, des infrastructures de paiement numérique en pleine expansion et des écosystèmes de start-ups dynamiques.

Au-delà de ces « quatre grands », d'autres marchés émergents gagnent du terrain, notamment Accra, Abidjan, Casablanca et Kampala. À l'avenir, la fintech devrait continuer à attirer des capitaux et renforcer la place de l'Afrique dans l'économie numérique mondiale.

Santé

Le secteur africain de la santé représente l'une des opportunités d'investissement les plus dynamiques parmi les marchés émergents. Une grande partie de la population, en particulier dans les communautés isolées, reste confrontée à d'importantes difficultés d'accès aux soins. Cette situation alimente une forte demande de services médicaux, des soins de base aux prestations les plus spécialisées.

Les observateurs prévoient que le marché africain de la santé atteindra 259 milliards de dollars en 2030. Pour les investisseurs, les perspectives sont notamment importantes dans le secteur pharmaceutique, alors que plus de 70 % des médicaments consommés sur le continent sont importés.

Une volonté de renforcer l'autosuffisance se manifeste toutefois depuis quelques années. Des pays comme le Maroc, le Nigeria et l'Égypte ont commencé à développer leurs capacités de production de vaccins et de médicaments essentiels avec le soutien d'investissements étrangers.

Le Nigeria s'impose également comme une destination importante pour les investissements dans la santé. En février, le pays a annoncé un financement d'un milliard d'euros de la Banque européenne d'investissement et d'un milliard de dollars d'Afreximbank afin de soutenir la localisation de la chaîne de valeur du secteur.

Les opportunités dépassent toutefois largement l'industrie pharmaceutique. Elles concernent l'ensemble des principales chaînes de valeur de la santé : hôpitaux, centres de diagnostic, cliniques spécialisées, santé numérique ou encore infrastructures de chaîne du froid nécessaires à la distribution des médicaments sensibles à la température.

Les investisseurs manifestent également un intérêt croissant pour les solutions technologiques appliquées à la santé. Entre 2020 et 2023, le secteur a enregistré 550 millions de dollars d'investissements. La télémédecine et les diagnostics reposant sur l'intelligence artificielle ouvrent notamment de nouvelles perspectives pour élargir l'accès aux soins.

L'ampleur de ces besoins attire déjà des investissements considérables. Plus de 2 milliards de dollars de nouveaux capitaux auraient récemment été dirigés vers les marchés africains de la santé par l'intermédiaire d'institutions de financement du développement, de fonds de capital-investissement et de mécanismes de financement mixte. L'Afrique du Sud s'impose notamment comme une importante plateforme de financement et d'investissement dans ce domaine.

Alors que les besoins de santé du continent restent largement insatisfaits et que la demande devrait continuer à progresser, les investisseurs s'intéressent de plus en plus à la prestation de soins, aux produits pharmaceutiques, au diagnostic, à la fabrication de matériel médical et aux services connexes.

Conclusion

L'orientation des flux de capitaux est révélatrice : les investisseurs regardent de plus en plus au-delà des secteurs traditionnellement associés à l'Afrique pour se positionner sur les moteurs de croissance à long terme du continent. Des infrastructures à l'agroalimentaire, en passant par les énergies renouvelables, la fintech et la santé, les capitaux se dirigent vers des secteurs appelés à jouer un rôle croissant dans son développement économique.

Sortir du piège de la dette : les enseignements politiques du Sénégal

Par Fatou Diop



La crise de la dette au Sénégal a mis en évidence les dangers du manque de transparence budgétaire, des emprunts coûteux et d'une croissance financée par l'endettement. Alors que Dakar cherche à négocier un nouveau programme avec le FMI, son expérience offre des enseignements plus larges pour l'Afrique.

Les enseignements du Sénégal



Le Sénégal est de retour à la table des négociations avec le Fonds monétaire international (FMI), près de deux ans après la suspension des versements de l'institution. Un audit des finances publiques avait alors révélé l'existence de milliards de dollars de dette jusque-là non déclarée.

Les dernières négociations, qui ont débuté le 19 août, visent à obtenir un nouveau programme soutenu par le FMI. Mais la marge de manœuvre du Sénégal s'est considérablement réduite. Moody's a abaissé la note de crédit du pays à Caa2 le 30 août, invoquant des risques croissants de refinancement et des perspectives limitées d'allègement de la dette. Selon les projections du FMI, la dette publique brute du Sénégal devrait atteindre environ 132 % du PIB en 2026, ce qui donne la mesure du défi auquel le pays est confronté. Le Fonds indique que les discussions ont progressé, mais Dakar doit encore rétablir sa crédibilité budgétaire tout en gérant un lourd fardeau de la dette.

La crise a commencé par une révélation qui a ébranlé la confiance dans l'une des économies traditionnellement les plus stables d'Afrique de l'Ouest. Après son entrée en fonction en 2024, le gouvernement du président Bassirou Diomaye Faye a ordonné un examen des finances publiques. Un rapport publié par la Cour des comptes a ensuite révélé que les administrations précédentes avaient considérablement sous-estimé les déficits budgétaires et la dette publique entre 2019 et 2023.

Cette révélation a radicalement changé la donne financière du pays. Ce qui semblait être un niveau d'endettement gérable s'est révélé bien plus préoccupant, rendant le Sénégal de plus en plus dépendant des marchés nationaux et régionaux après la suspension du programme du FMI.

Le premier enseignement concerne la transparence. Les gouvernements empruntent sur la base de la confiance. Investisseurs et prêteurs ont besoin de savoir combien un pays doit, qui sont ses créanciers, quelles garanties il a accordées et quand ses obligations arrivent à échéance. Lorsque ces informations sont incomplètes ou dissimulées, les conséquences finissent par se traduire par une hausse des coûts d'emprunt, une perte de confiance des investisseurs et une réduction des marges de manœuvre budgétaires. L'expérience du Sénégal ne se résume donc pas à un endettement excessif. Elle montre ce qui se produit lorsque endettement, gestion budgétaire et transparence ne vont plus de pair.

Quand la dette devient un piège

La dette n'est pas un problème en soi. Pour les économies en développement, l'emprunt peut être essentiel pour financer des routes, des ports, des réseaux électriques, des hôpitaux et d'autres infrastructures que les gouvernements ne peuvent financer avec leurs seules recettes courantes. Le problème survient lorsque l'emprunt devient trop coûteux, qu'il sert à financer des dépenses courantes plutôt que des investissements productifs, ou que la dette s'accumule plus rapidement que la capacité de l'économie à générer les revenus nécessaires à son remboursement.

Cette situation est de plus en plus fréquente en Afrique. Selon la Banque mondiale, les pays en développement ont consacré un montant record de 1 400 milliards de

dollars au service de leur dette extérieure en 2023, dont 406 milliards de dollars d'intérêts. Les charges d'intérêts ont atteint leur plus haut niveau depuis deux décennies, pesant sur les dépenses consacrées à la santé, à l'éducation et à d'autres priorités de développement.

En Afrique, le problème est aggravé par des taux d'intérêt élevés, une faible mobilisation des recettes intérieures, la dépréciation monétaire et un accès limité à des financements de long terme abordables. En 2026, plus de 20 pays africains ont été classés par l'Union africaine comme étant en situation de surendettement ou exposés à un risque élevé de surendettement.



Plusieurs pays ont déjà dû restructurer leur dette. La Zambie a été le premier à engager une restructuration dans le cadre commun du G20 après son défaut de paiement en 2020. Le Ghana s'est retrouvé en défaut sur une partie de sa dette extérieure en 2022, avant de procéder à une importante restructuration. L'Éthiopie et le Tchad ont également été confrontés à de fortes tensions liées à leur dette et à des restructurations. Ces expériences conduisent au même constat : une restructuration peut permettre de gagner du temps, mais elle ne règle pas les problèmes de fond.

Sans amélioration du recouvrement des recettes, maîtrise des dépenses, renforcement de la croissance économique et utilisation des nouveaux emprunts pour financer des investissements productifs, une restructuration de la dette ne fait que repousser la prochaine crise.

Le coût de l'argent cher

Le contexte financier international a aggravé le problème. Après la pandémie, les taux d'intérêt ont fortement augmenté, les banques centrales ayant pris des mesures pour contenir l'inflation. Pour les pays qui empruntent en dollars ou en euros, la combinaison de taux d'intérêt plus élevés et de la dépréciation de leur monnaie a considérablement alourdi le coût de la dette extérieure. Selon la Banque mondiale, les taux d'intérêt sur les prêts accordés par les créanciers officiels ont plus que doublé en 2023 pour dépasser 4 %, tandis que ceux pratiqués par les créanciers privés ont atteint environ 6 %, leur plus haut niveau depuis 15 ans.

Il en résulte un paradoxe. Les pays africains ont besoin de financements extérieurs, car leurs ressources nationales ne suffisent pas à couvrir leurs besoins en infrastructures et en développement. Mais lorsqu'une part croissante des recettes publiques est consacrée au service de la dette existante, les gouvernements disposent de moins de moyens pour investir dans les infrastructures et les capacités de production susceptibles de générer la croissance future.

Le défi ne réside donc pas simplement dans le montant emprunté par les pays, mais dans l'utilisation de ces fonds, les conditions auxquelles ils empruntent et leur capacité à rembourser.

Le choix difficile du Sénégal

La situation du Sénégal est compliquée par l'essor de son secteur pétrolier et gazier. La nouvelle production offshore pourrait accroître les recettes d'exportation et les recettes publiques. Mais cette perspective comporte aussi un risque bien connu : utiliser les revenus futurs tirés des ressources naturelles pour justifier un nouveau cycle d'endettement.

Si les recettes pétrolières et gazières servent principalement à financer les dépenses courantes ou à soutenir de nouveaux emprunts, le Sénégal pourrait reproduire le schéma qui a contribué à la crise actuelle. Si elles sont investies dans les infrastructures, le capital humain, l'énergie, l'industrie manufacturière et d'autres secteurs productifs, elles pourraient au contraire

renforcer la capacité de l'économie à générer des recettes bien après l'épuisement des hydrocarbures.

La différence dépendra en grande partie de la discipline budgétaire et de la gouvernance. Le FMI a clairement indiqué que tout nouveau programme devra tirer les conséquences des déclarations erronées sur l'état des finances publiques et renforcer les mécanismes destinés à les protéger. Pour Dakar, rétablir sa crédibilité pourrait, à terme, s'avérer aussi important qu'obtenir de nouveaux financements.

La réponse de l'Afrique

Les gouvernements africains font de plus en plus valoir que le problème de la dette du continent ne peut être résolu uniquement par des négociations bilatérales avec les créanciers. En février, les dirigeants de l'Union africaine ont adopté une « Position commune africaine sur la dette », appelant à une approche plus coordonnée à l'échelle du continent en matière de viabilité de la dette, de restructuration et de réforme du système financier international.

Cette initiative est passée des principes à la mise en œuvre en juillet, lorsque les gouvernements africains et les institutions financières se sont réunis à Harare dans le cadre d'un dialogue de l'UA sur la viabilité de la dette. Cette rencontre a abouti à la Déclaration de Harare et à la création d'un réseau continental des bureaux de gestion de la dette, destiné à renforcer la coopération, le partage d'expériences et la coordination dans ce domaine.

L'UA plaide également pour une réforme du cadre commun du G20 et un meilleur accès à des financements abordables. Une voix africaine collective plus forte pourrait améliorer la position du continent dans les négociations avec les créanciers.

Mais l'expérience du Sénégal livre un autre enseignement important : les gouvernements africains peuvent difficilement exiger davantage de transparence du système financier international sans garantir celle de leurs propres finances publiques. Les registres de la dette doivent être exhaustifs, les garanties et les passifs éventuels divulgués, et les parlements comme les institutions d'audit doivent exercer un contrôle effectif. Les gouvernements doivent également se doter de stratégies budgétaires crédibles à moyen terme.

Emprunter pour la croissance

La principale leçon à tirer de l'expérience du Sénégal n'est pas que l'Afrique doive cesser d'emprunter, mais qu'elle doit emprunter différemment. Emprunter pour financer un réseau électrique fiable, des infrastructures productives, des réseaux de transport, des capacités industrielles et le capital humain peut renforcer la capacité d'une économie à générer des recettes futures. En revanche, emprunter de manière répétée pour combler des déficits budgétaires ou repousser des décisions budgétaires difficiles ne fait que reporter les problèmes d'aujourd'hui sur les contribuables de demain.

La distinction est cruciale. Un pays qui emprunte 1 milliard de dollars pour construire des infrastructures qui augmentent la productivité, favorisent la création d'entreprises et génèrent des recettes fiscales peut, à terme, renforcer sa capacité de remboursement. Un pays qui emprunte 1 milliard de dollars simplement pour financer des dépenses courantes ne dispose que de peu de nouvelles recettes pour assurer le service de sa dette.

Pour le Sénégal, les négociations actuelles avec le FMI pourraient donc représenter bien plus qu'une simple opération de sauvetage. Elles pourraient être l'occasion de reconstruire les institutions et de rétablir la discipline budgétaire nécessaires pour prévenir une nouvelle crise.

Pour l'ensemble du continent, l'avertissement est tout aussi clair. Les crises de la dette surviennent rarement du jour au lendemain. Elles se construisent au fil des années, sous l'effet de l'accumulation des emprunts, de faibles recettes, de financements coûteux, d'un manque de transparence et de chocs économiques. Lorsqu'un pays se retrouve à la table des négociations, bon nombre des décisions à l'origine de la crise ont déjà été prises.

L'expérience du Sénégal offre à l'Afrique l'occasion d'agir plus tôt. Le véritable critère de réussite d'un emprunt ne devrait pas être le montant qu'un gouvernement parvient à lever, mais sa capacité à rendre l'économie plus productive, plus résiliente et mieux à même de générer les richesses nécessaires à son remboursement. C'est là toute la différence entre la dette comme outil de développement et la dette comme piège.

Au cœur de la course au portefeuille numérique en Afrique francophone

Par Drissa Abdoulaye



L'argent mobile transforme la manière dont des millions de consommateurs et d'entreprises paient, épargnent et empruntent. Une évolution qui attise la concurrence entre les fintechs pour s'imposer au cœur de cette nouvelle relation financière.

Le portefeuille numérique en Afrique francophone



Il y a dix ans, le téléphone portable servait principalement à transférer de l'argent au sein d'économies africaines encore largement fondées sur les espèces. Aujourd'hui, c'est de plus en plus sur le téléphone que se trouve l'argent lui-même. À Dakar, au Sénégal, un client peut entrer dans un magasin et payer sans espèces. Un commerçant peut recevoir le paiement d'un client, envoyer de l'argent à un fournisseur, acheter du crédit téléphonique et régler une facture depuis le même appareil. À Abidjan, en Côte d'Ivoire, un salarié peut envoyer de l'argent à sa famille sans se rendre dans une banque. Et, de plus en plus, une personne qui n'a jamais possédé de compte bancaire classique peut épargner ou accéder au crédit grâce à une application mobile. Cette transformation modifie en profondeur la nature des services financiers dans toute l'Afrique subsaharienne francophone.

À l'échelle mondiale, l'argent mobile a représenté environ 2 100 milliards de dollars de transactions en 2025, tandis que le nombre de comptes enregistrés a atteint 2,3 milliards et celui des comptes actifs sur 30 jours, 593 millions, selon la GSM Association (GSMA), l'organisation mondiale qui représente le secteur des communications mobiles. À eux seuls, les paiements auprès des commerçants ont progressé de 42 %, pour atteindre 155 milliards de dollars.

L'Afrique subsaharienne reste le centre de gravité du secteur et représente la majeure partie des nouveaux comptes d'argent mobile, enregistrés comme actifs, recensés dans le monde en 2025. Dans une région où le système bancaire traditionnel a toujours peiné à atteindre de larges pans de la population, l'argent mobile est devenu un pont essentiel entre l'économie informelle et les services financiers formels.

Mais le secteur entre désormais dans une nouvelle phase. La concurrence ne consiste plus simplement à convaincre les utilisateurs d'ouvrir un portefeuille numérique. Elle porte sur ce qui vient ensuite et sur les entreprises qui contrôleront la relation financière qui en découle.

De l'argent mobile à l'argent du quotidien

La première génération de l'argent mobile était relativement simple. Des opérateurs de télécommunications tels qu'Orange, MTN et Moov ont tiré parti de leur vaste base d'abonnés et de leurs réseaux d'agents locaux pour permettre à leurs clients de déposer des espèces, d'effectuer des virements et de retirer des fonds sans ouvrir de compte bancaire traditionnel.

L'offre avait de quoi séduire. Les banques exigeaient de se rendre en agence, de fournir des justificatifs et de présenter des antécédents financiers officiels. Les téléphones portables, eux, étaient déjà largement répandus. Le portefeuille numérique est ainsi devenu un pont entre une économie largement fondée sur les espèces et le système financier formel. Les opérateurs de télécommunications semblaient donc disposer d'un avantage considérable. Puis les fintechs sont arrivées, bouleversant les rapports de force.

L'un des exemples les plus frappants est celui de Wave, la fintech sénégalaise qui a défié un marché de l'argent mobile dominé par les opérateurs télécoms grâce à un modèle résolument tourné vers les bas coûts. En 2021, Wave a levé 200 millions de dollars pour une valorisation de 1,7 milliard de dollars, devenant ainsi la première licorne du Sénégal et d'Afrique francophone. Sa promesse était simple : rendre l'argent mobile moins cher et plus facile à utiliser.

L'importance de Wave va bien au-delà de son tour de table. L'entreprise a démontré qu'un secteur dominé par les opérateurs de télécommunications pouvait être bousculé par une fintech misant sur les prix, la technologie et l'expérience client.

À mesure que la concurrence s'intensifiait, l'argent mobile a progressivement dépassé le cadre des virements occasionnels pour s'étendre aux transactions du quotidien : payer des commerçants, acheter du crédit téléphonique, régler des factures ou recevoir des paiements professionnels. Le téléphone devenait un portefeuille. Et ce portefeuille prenait une valeur bien plus grande.

Quand le portefeuille devient la banque

Dès lors que les utilisateurs se servent régulièrement d'un portefeuille numérique, la plateforme commence à accumuler ce que les banques ont toujours considéré comme précieux : des informations sur leurs comportements financiers.

À quelle fréquence un client reçoit-il de l'argent ? Combien dépense-t-il ? Épargne-t-il ? Rembourse-t-il ses prêts ? Une petite entreprise reçoit-elle régulièrement des paiements de ses clients ? Ces habitudes peuvent potentiellement servir de base à des services financiers supplémentaires. C'est là que se joue la prochaine bataille.

Les fintechs étendent ainsi leurs activités au-delà des paiements, vers l'épargne, le crédit, les cartes, l'assurance ou encore l'investissement. Les banques développent leurs propres plateformes numériques, tandis que les opérateurs de télécommunications transforment leurs activités de paiement mobile en écosystèmes financiers plus larges.

En Côte d'Ivoire, par exemple, la fintech Djamo s'est diversifiée au-delà des paiements pour proposer des services d'épargne et de crédit. Son service « Djamo Credit » permet aux clients éligibles de solliciter, via l'application, des prêts pouvant atteindre 1 million de francs CFA. L'éligibilité dépend notamment de l'activité et de l'utilisation de la plateforme. L'évolution importante ne tient pas simplement à la possibilité d'emprunter depuis un téléphone. Elle réside dans le fait que les transactions quotidiennes peuvent contribuer à créer un profil financier numérique. Pour un petit commerçant qui ne dispose ni de comptes certifiés, ni d'antécédents de crédit conventionnels, ni de garanties formelles, l'historique des transactions numériques peut constituer une autre source d'information sur son activité économique.

Cette évolution pourrait s'avérer particulièrement importante dans la vaste économie informelle africaine. Le portefeuille mobile commence à servir non seulement de moyen de paiement, mais aussi de forme d'identité financière.

Un enjeu bien plus important

C'est pourquoi la concurrence s'intensifie. Les opérateurs télécoms disposent d'une clientèle, d'infrastructures et de réseaux d'agents. Les banques possèdent des agréments, des bilans et une expertise financière. Les fintechs apportent la technologie, la rapidité et des modèles économiques conçus autour du téléphone mobile plutôt que de l'agence bancaire.

Les frontières entre ces acteurs s'estompent donc progressivement. Les banques investissent massivement dans les plateformes numériques et la technologie, les opérateurs télécoms développent leurs activités de services financiers et les fintechs s'implantent sur un terrain traditionnellement occupé par les banques. Le marché potentiel, lui, s'étend bien au-delà des virements entre particuliers.

Les données de la GSMA montrent à quelle vitesse les paiements auprès des commerçants se développent. Leur valeur mondiale a atteint 155 milliards de dollars en 2025, ce qui en fait l'usage de l'argent mobile connaissant la croissance la plus rapide. Pour les prestataires, cette évolution constitue une puissante incitation à fidéliser leurs clients au sein de leurs écosystèmes.

Plus un consommateur effectue de paiements via une plateforme, plus celle-ci lui devient utile. Plus le nombre de commerçants qui l'acceptent augmente, plus il devient difficile pour les clients de la quitter. Et plus la plateforme propose de services financiers, plus la vie financière d'un individu est susceptible de se concentrer au sein d'un même environnement. Le portefeuille numérique devient alors un véritable écosystème.

La prochaine frontière : les paiements transfrontaliers

Un obstacle majeur demeure toutefois : les frontières. Prenons l'exemple des mouvements d'argent entre le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Les deux pays utilisent le franc CFA et font partie de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA). Pourtant, partager une même monnaie ne signifie pas automatiquement que l'argent peut circuler sans friction entre toutes les plateformes numériques.

La diversité des prestataires, des systèmes, des réglementations et des structures tarifaires peut encore créer des obstacles. C'est là qu'une infrastructure régionale de paiement pourrait changer la donne. En septembre 2025, la Banque centrale des États de l'Afrique de

l'Ouest (BCEAO) a lancé le Système de paiement instantané interopérable (PI-SPI), conçu pour permettre des paiements instantanés entre les banques participantes, les établissements de monnaie électronique, les établissements de paiement et les institutions de microfinance dans les huit pays de l'UEMOA. Le système fonctionne en continu et vise à rendre les paiements numériques interopérables, quel que soit le type de compte utilisé.

Son importance va bien au-delà de la simple accélération des virements. Le système doit permettre aux clients d'envoyer de l'argent entre différentes plateformes financières sans avoir à savoir quelle institution gère le compte du destinataire. Il pourrait également donner aux fintechs accès à un marché régional bien plus vaste.

L'intégration est toutefois encore en cours. Au 24 juin 2026, la BCEAO indiquait que 80 participants s'étaient connectés au PI-SPI, tandis que 74 autres établissements effectuaient des tests en conditions réelles. La banque centrale a ensuite repoussé au 30 septembre 2026 la date limite accordée aux banques, aux établissements de monnaie électronique et aux établissements de paiement pour achever leur connexion. Les institutions de microfinance soumises à surveillance ont, quant à elles, jusqu'au 30 juin 2027 pour le faire.

Si le système parvient à se déployer à grande échelle, l'union monétaire des huit pays pourrait devenir un marché des paiements numériques nettement plus intégré. Une évolution qui représenterait un atout considérable pour les fintechs.

La confiance reste le véritable enjeu

Rien de tout cela ne signifie que les espèces sont sur le point de disparaître. La finance numérique dépend toujours de réseaux mobiles fiables, de smartphones, de l'électricité et d'un accès abordable aux données. Le niveau de maîtrise des outils numériques varie considérablement, tandis que la fraude, la cybersécurité et la protection des consommateurs restent des préoccupations majeures.

La confiance demeure également fragile. Une transaction qui échoue, un prélèvement inexpliqué ou un virement frauduleux peuvent rapidement pousser un client à revenir aux espèces. La prochaine étape du développement du secteur dépendra donc autant de la confiance que de la technologie.

Les données de la GSMA illustrent l'ampleur considérable du secteur, mais aussi l'écart entre le fait de posséder un compte et celui de l'utiliser régulièrement. Sur les 2,3 milliards de comptes d'argent mobile enregistrés dans le monde en 2025, 593 millions étaient actifs sur une période de 30 jours, soit un taux d'activité mensuel mondial de 25,7 %. Le défi pour les prestataires ne consiste donc pas simplement à acquérir des clients, mais à inscrire leur utilisation dans la durée.

La course à la relation financière

Le plus grand changement en cours en Afrique francophone n'est donc peut-être pas la disparition des espèces, mais l'émergence d'un système qui vient progressivement s'y ajouter.

Pour des millions de personnes, le téléphone mobile devient une porte d'entrée de plus en plus importante vers le système financier. Pour un commerçant, il peut servir de terminal de paiement et d'outil d'enregistrement de son activité commerciale. Pour un consommateur, il peut faire office de portefeuille, de moyen de paiement, de compte d'épargne et de source potentielle de crédit. Pour les fintechs, cependant, le véritable enjeu réside dans la relation financière elle-même.

La première étape consistait à convaincre les utilisateurs d'ouvrir un portefeuille numérique. La deuxième, à les persuader de l'utiliser au quotidien. La prochaine consistera à les inciter à y centraliser une part croissante de leur vie financière : paiements, épargne, crédit, assurance, investissements et, à terme, transactions transfrontalières, le tout relié par une identité financière numérique unique.

Si l'Afrique francophone parvient à associer son secteur des technologies financières, en pleine évolution, à une infrastructure régionale de paiement interopérable, un marché autrefois marqué par les limites du système bancaire traditionnel pourrait devenir l'un des laboratoires les plus intéressants au monde en matière de finance numérique.

La course ne porte donc plus uniquement sur les portefeuilles numériques de l'Afrique francophone. Elle porte désormais sur la vie financière que ces portefeuilles commencent à contenir.

L’actualité africaine alimente l’IA : les éditeurs réclament leur juste part

Par Josephine Kpentey



L’enquête récemment ouverte par la commission nigériane de la concurrence sur l’utilisation des contenus journalistiques par les entreprises technologiques mondiales et les systèmes d’IA soulève des questions concernant d’éventuelles pratiques anticoncurrentielles et l’utilisation non autorisée de contenus d’actualité africains.

Les éditeurs africains et l'IA



L'enquête menée au Nigeria sur l'utilisation présumée non autorisée de contenus d'actualité par les grandes entreprises technologiques et les plateformes d'IA générative remet en lumière l'un des principaux défis auxquels est confronté le journalisme africain à l'ère numérique : comment les éditeurs africains, dont les reportages alimentent les moteurs de recherche, les réseaux sociaux et les systèmes d'intelligence artificielle des géants de la tech, peuvent-ils survivre face à la baisse de leurs revenus ?

En juillet 2026, la Commission fédérale nigériane de la concurrence et de la protection des consommateurs (FCCPC), agissant sur instruction du président du pays, Bola Ahmed Tinubu, a ouvert une enquête sur Meta, Google, X (Anciennement Twitter) et les plateformes d'IA générative, à la suite d'une pétition de l'Organisation de la presse nigériane (NPO) dénonçant des pratiques anticoncurrentielles et l'exploitation non autorisée de contenus d'actualité nigérians.

La FCCPC enquête notamment sur des allégations d'abus de position dominante, d'extraction (« scraping ») non autorisée et d'utilisation commerciale de contenus d'actualité protégés par le droit d'auteur pour l'entraînement de modèles d'IA générative. La Commission s'inquiète également de l'absence d'accords commerciaux équitables entre les entreprises technologiques mondiales et les éditeurs de presse nigérians.

Cette question n'est pas nouvelle. Depuis plusieurs années, des organes de presse à travers le monde contestent les pratiques des géants de la technologie concernant l'extraction de leurs contenus par les moteurs de recherche et les systèmes d'IA générative. Le cas du Nigeria est particulièrement intéressant, car il illustre un problème qui concerne l'ensemble du continent africain.

La perte de valeur pour les éditeurs

Quels sont les enjeux ?

Depuis plusieurs années, les entreprises technologiques et les systèmes d'IA générative transforment la relation entre les éditeurs et leur public à l'échelle mondiale. Au lieu de se rendre sur le site web d'un journal pour rechercher un article, les utilisateurs ont de plus en plus recours aux moteurs de recherche et aux systèmes d'IA pour s'informer sur une élection, une affaire judiciaire, une controverse politique ou l'actualité économique. Ces moteurs de recherche, dont beaucoup intègrent désormais des fonctionnalités d'IA, agrègent des informations provenant de multiples sources, notamment des médias, et fournissent une réponse sans que le lecteur ait nécessairement besoin de se rendre sur le site qui a publié l'article original.

Pour les éditeurs, cela pose un problème économique fondamental. Les réponses fournies par les moteurs de recherche et les systèmes d'IA peuvent s'appuyer sur le travail des journalistes sans que les revenus générés par l'utilisation de ces informations reviennent nécessairement aux journalistes ou aux éditeurs. En effet, les utilisateurs peuvent obtenir directement les informations recherchées sans consulter le média qui les a produites, ce qui peut priver celui-ci d'une partie de son trafic et des revenus publicitaires associés.

Ainsi, le débat actuel ne porte plus simplement sur le droit d'auteur. Il porte de plus en plus sur la valeur du journalisme dans l'économie de l'IA.

La bataille mondiale autour de l'information et de l'IA

Ce conflit entre les médias d'information et les géants de la tech se joue déjà dans de nombreux pays.

Les éditeurs africains et l'IA

En France, les autorités de régulation ont constaté que Google avait utilisé des contenus provenant d'éditeurs de presse et d'agences pour entraîner son chatbot Bard, désormais appelé Gemini, sans les en informer correctement ni leur permettre de s'y opposer efficacement sans nuire à leur visibilité sur les autres services de Google.

L'expérience française montre pourquoi la transparence et le contrôle deviennent aussi importants que la rémunération. Les éditeurs ne peuvent pas négocier à armes égales s'ils ne savent pas quels contenus ont été utilisés, comment ils l'ont été ni quelle valeur économique ils génèrent. En 2024, l'Autorité de la concurrence française a infligé une amende de 250 millions d'euros à Google pour avoir manqué à ses engagements concernant les négociations avec les éditeurs et les agences de presse.

Aux États-Unis et au Canada, des litiges sont en cours : le New York Times a intenté une action en justice contre Microsoft et OpenAI pour l'utilisation présumée de ses articles protégés par le droit d'auteur dans des systèmes d'IA, tandis que des organes de presse canadiens ont également saisi la justice contre OpenAI. Parallèlement, d'autres éditeurs, notamment l'Associated Press, le Financial Times, Axel Springer, Le Monde et News Corp, ont préféré conclure des accords de licence commerciale avec des entreprises spécialisées dans l'IA.

Ces accords laissent entrevoir une autre voie : plutôt que de s'opposer aux entreprises d'IA, les éditeurs peuvent considérer leurs archives comme une propriété intellectuelle de grande valeur et négocier une rémunération en échange d'un accès contrôlé. Ce modèle est en pleine évolution. En août 2026, Reuters a annoncé un accord visant à mettre ses archives d'actualités et



ses contenus multimédias à disposition d'applications d'IA dans le cadre de contrats de licence.

L'Australie a opté pour une approche plus interventionniste. En août 2026, le Parlement australien a adopté la loi « News Bargaining Incentive », en vertu de laquelle les grandes plateformes technologiques qui ne parviennent pas à conclure d'accords commerciaux avec des éditeurs australiens éligibles pourraient se voir imposer une taxe pouvant atteindre 2,5 % de leurs recettes publicitaires en Australie. Les recettes ainsi générées serviraient à soutenir le secteur de l'information du pays.

Qu'il s'agisse de contentieux, de licences ou de réglementation, ces différentes approches mettent en évidence le même problème : le rapport de force entre les entreprises technologiques mondiales et les éditeurs de presse est profondément inégal.

Le problème est plus grave en Afrique

Pour les éditeurs africains, le défi pourrait être encore plus important. De nombreux organes de presse disposent de revenus bien plus modestes, d'une infrastructure numérique plus fragile et d'un pouvoir de négociation plus limité que leurs homologues en Europe, en Amérique du Nord et en Australie. Pourtant, leur contenu peut s'avérer extrêmement précieux pour les systèmes d'IA, car il fournit des informations sur la politique, l'économie, les entreprises, les communautés et l'histoire africaines qui sont difficilement accessibles par d'autres sources.

Les rédactions africaines disposent de vastes archives : couvertures électorales, enquêtes, interviews, photographies, comptes rendus d'audience, documentaires et récits d'événements politiques et sociaux majeurs. Mais les niveaux de numérisation varient considérablement, si bien qu'une grande partie de ces contenus n'est pas encore facilement accessible pour l'entraînement des IA.

La question linguistique constitue un autre enjeu important. Les contenus journalistiques rédigés en haoussa, en swahili, en amharique et dans d'autres langues africaines véhiculent des connaissances

locales et des éléments de contexte culturel dont les systèmes mondiaux d'IA ont besoin pour appréhender correctement le continent. Si ces archives sont collectées et utilisées pour entraîner des modèles sans rémunération adéquate, l'Afrique risque de devenir un simple fournisseur d'informations précieuses au profit d'une économie de l'IA dont les retombées financières sont captées ailleurs.

Que devraient exiger les éditeurs africains ?

La réponse ne consiste pas nécessairement à empêcher les entreprises d'IA d'utiliser le journalisme africain. Les systèmes d'IA ont besoin d'informations fiables, produites par des professionnels. Les éditeurs africains, quant à eux, pourraient bénéficier des nouvelles technologies, élargir la diffusion de leurs contenus et développer de nouveaux produits numériques. La question est donc de savoir si cette relation peut devenir économiquement équitable et mutuellement bénéfique.

Plusieurs modèles pourraient être adoptés pour y parvenir. Les entreprises technologiques pourraient verser des redevances annuelles pour accéder aux archives des éditeurs, ou des paiements calculés en fonction de la quantité ou de la fréquence d'utilisation des contenus par leurs systèmes d'IA. Les éditeurs pourraient également percevoir une part des recettes générées par les produits d'IA qui s'appuient largement sur leur journalisme. Les entreprises technologiques peuvent également soutenir directement les éditeurs africains en investissant dans leurs rédactions et leurs archives numériques, notamment en finançant la numérisation, le journalisme d'investigation, la formation aux outils technologiques utilisés dans les rédactions et la préservation des contenus en langues africaines.

L'Afrique du Sud offre un exemple de collaboration entre les géants de la technologie et les éditeurs africains face au problème de l'utilisation non autorisée de contenus journalistiques. À la suite de son enquête sur le marché des médias et des plateformes numériques, la Commission de la concurrence sud-africaine a conclu un accord de 688 millions de rands (40 millions de dollars) avec Google et YouTube afin de soutenir les médias nationaux, communautaires et non anglophones du pays. Cet accord couvre l'octroi de licences de contenu, le financement de l'innovation et le développement des compétences au sein des médias sud-africains. De telles initiatives montrent que la rémunération ne doit pas nécessairement prendre la forme d'un paiement pour chaque article. Elle peut aussi passer par un investissement à long terme dans l'écosystème qui produit les informations fiables utilisées par l'IA et d'autres systèmes numériques.

À qui appartient la mémoire de l'Afrique ?

Mais le débat sur l'utilisation des contenus va bien au-delà de la seule question financière. Il va bien au-delà. Si l'IA devient la principale porte d'accès à la connaissance de l'Afrique pour les générations futures, ceux qui contrôleront les informations utilisées par ces systèmes exerceront une influence considérable sur la manière dont le continent sera représenté. L'Afrique ne devrait donc pas se contenter de se demander si son journalisme peut être utilisé par l'IA, mais plutôt à quelles conditions.

En juillet 2026, l'enquête de la FCCPC nigériane a ouvert ce débat au Nigeria. Les éditeurs, les régulateurs et les gouvernements africains pourraient saisir cette occasion pour élaborer des principes communs en matière de licences, de transparence, d'attribution, de droits de retrait, d'accès aux données et de rémunération équitable.

Le continent n'a pas à choisir entre le journalisme et l'intelligence artificielle. Mais il doit veiller à ce que le journalisme africain ne soit pas simplement considéré comme une matière première gratuite. Si les entreprises spécialisées dans l'IA développent des produits de plus en plus rentables à partir du travail des journalistes africains, les institutions et les personnes à l'origine de ces connaissances devraient occuper une véritable place dans la chaîne de valeur et bénéficier d'une part équitable des revenus ainsi générés.

Les éditeurs africains pourraient notamment exiger les mesures suivantes :

Des accords de licence : des redevances annuelles ou calculées en fonction de l'utilisation des contenus pour accéder aux archives, afin que le journalisme soit reconnu comme une propriété intellectuelle.

Des règles de transparence : une information claire sur les contenus utilisés, la manière dont ils le sont et la valeur économique qu'ils génèrent.

Un partage des revenus : une rémunération liée aux produits d'IA qui s'appuient largement sur le journalisme africain.

Des investissements directs : financement de la numérisation, du journalisme d'investigation, des technologies utilisées dans les rédactions et de la préservation des contenus en langues africaines.

En combinant des licences équitables, la transparence et l'investissement, l'Afrique peut faire en sorte que son journalisme soit non seulement protégé, mais aussi valorisé dans l'économie de l'IA.

AFRICAN BUSINESS ROUNDTABLE

TABLE RONDE DES HOMMES D'AFFAIRES D'AFRIQUE



CONTACT US

Email: Info@abrnetwork.org

Tel: +234 816 2320 139
+27 11 074 8484

www.abrnetwork.org

Promoting investments and private sector development in Africa

Promouvoir les investissements et le développement du secteur privé en Afrique

www.abrnetwork.org



Yérim Sow : le courage de franchir les frontières

Cet entrepreneur sénégalais fait circuler depuis plus de trois décennies des capitaux d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre. Il parie que les plus grandes opportunités en Afrique reviendront aux entreprises capables de dépasser les frontières nationales.

Par Yao Sossou

Yérim Sow : franchir les frontières



L'empire commercial de Yérim Habib Sow a quelque chose de fascinant : il ne repose ni sur une seule matière première, ni sur un seul secteur d'activité, ni même sur un seul pays. L'entrepreneur sénégalais n'a manifestement pas peur des frontières, qu'elles soient géographiques ou commerciales. Des télécommunications à la banque, en passant par l'immobilier, l'hôtellerie et l'industrie, il s'est constitué au fil du temps un portefeuille qui s'étend à travers l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale. Sa holding, le groupe Teyliom, résume sa stratégie autour de trois axes : ancrage géographique, investissement à long terme et partenariats stratégiques. Une philosophie d'entreprise qui semble de plus en plus pertinente à l'heure où l'Afrique tente de créer un marché unique à l'échelle du continent.

Fondé en 2001, Teyliom se présente aujourd'hui comme un groupe panafricain dont les activités couvrent l'immobilier, l'hôtellerie, la finance, l'industrie et les télécommunications. Il affirme compter plus de 1 400 employés et être principalement implanté en Afrique de l'Ouest, notamment au Sénégal et en Côte d'Ivoire.

Mais l'importance de la carrière de Sow dépasse l'ampleur de ses activités. Bien avant que la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) ne devienne la pièce maîtresse du projet d'intégration économique du continent, Sow développait déjà des entreprises en partant du principe que les opportunités de l'Afrique de l'Ouest ne pouvaient se limiter aux frontières nationales.

Un pari précoce sur la connectivité

La carrière d'entrepreneur de Sow a débuté dans le secteur des technologies. En 1988, il a fondé Direct Access, une entreprise informatique au Sénégal. Six ans plus tard, il s'est lancé dans les télécommunications mobiles avec BIP Access, avant d'étendre ses activités à la Côte d'Ivoire sous le nom d'Access Telecom. À une époque où les marchés des télécommunications restaient étroitement contrôlés dans une grande partie de l'Afrique et où la téléphonie mobile n'en était qu'à ses débuts, il faisait ainsi le pari d'un marché appelé à transformer le continent.

L'étape suivante fut encore plus ambitieuse. Sow s'est associé à Loteny Telecom en Côte d'Ivoire, un opérateur détenant l'une des premières licences GSM du pays. Sous sa direction, l'entreprise a connu une croissance rapide, atteignant finalement plusieurs centaines de milliers d'abonnés et une part importante du marché ivoirien.

Puis vint l'opération qui allait lui donner les moyens de franchir une nouvelle étape. En 2005, le sud-africain MTN a acquis 51 % du capital de Loteny dans le cadre d'une opération évaluée à environ 76 millions d'euros. Yérim Sow a conservé une participation dans l'entreprise, tandis que la vente lui apportait les capitaux nécessaires pour investir au-delà des télécommunications.

Le schéma est bien connu dans le monde des affaires africain : se développer sur un marché émergent, créer de la valeur, puis réinvestir les capitaux dans une nouvelle activité. Pour Sow, cependant, la diversification ne se résumait pas à accumuler des entreprises sans lien entre elles. Elle est devenue un moyen de construire une plateforme d'investissement dans des secteurs qui, selon lui, allaient profiter de l'urbanisation et de la croissance économique de l'Afrique.

Yérim Sow : franchir les frontières

Des télécommunications à l'immobilier urbain

Après 2005, Teyliom s'est résolument tourné vers l'immobilier. Ce virage était stratégique. À mesure que les villes africaines s'étendaient, Sow voyait des opportunités non seulement dans la construction de bâtiments, mais aussi dans le développement des infrastructures nécessaires à des économies urbaines en pleine croissance. Teyliom Properties est devenue la branche immobilière du groupe, développant des projets résidentiels, commerciaux et de bureaux, et intervenant sur l'ensemble de la chaîne de valeur, de la conception à la gestion des actifs, des biens et des installations. Ses activités s'étendent aujourd'hui au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Mali. Parmi les premiers projets phares du groupe figure le Sea Plaza de Dakar, tandis que l'ensemble de son portefeuille a contribué à faire de Teyliom un promoteur privé de premier plan en Afrique de l'Ouest.

Il s'agit là d'un élément essentiel de son modèle économique : plutôt que de miser exclusivement sur les industries extractives, il s'est à maintes reprises tourné vers les infrastructures et les services liés à l'essor des villes et de la consommation : télécommunications, finance, logement, bureaux, hôtels et commerce de détail. Cette approche l'a également conduit à s'implanter dans des secteurs où les acteurs africains restent relativement peu présents.

Construire des marques africaines

L'hôtellerie est devenue l'une des expressions les plus évidentes de cette ambition. À travers Mangalis Hotel Group, Teyliom a cherché à créer quelque chose d'inhabituel : une chaîne hôtelière née en Afrique et pensée pour les marchés africains, mais capable de rivaliser avec les marques internationales. Son portefeuille comprend les marques Noom, Seen et Yaas, qui couvrent différents segments du marché hôtelier. L'entreprise a développé des hôtels au Sénégal, en Côte d'Ivoire, au Niger et en Guinée, tout en poursuivant son expansion à travers le continent.

La stratégie actuelle de Mangalis est explicitement panafricaine. Le groupe affirme vouloir être présent dans 15 pays d'ici 2030, en combinant développement et gestion hôtelière avec des partenariats locaux, et en ciblant à la fois les grands centres économiques et les villes secondaires à fort potentiel.

La logique est simple. L'Afrique n'a pas seulement besoin de chaînes hôtelières étrangères pour accueillir les voyageurs internationaux. Elle a également besoin d'entreprises africaines capables de créer leurs propres marques, de développer et gérer des établissements et de conserver une plus grande part de la valeur générée par le tourisme et les voyages d'affaires. Cette distinction est importante. Le pari de Yérim Sow n'est pas simplement que l'Afrique a besoin de plus d'hôtels. Il repose sur l'idée que les Africains peuvent créer eux-mêmes les entreprises qui les exploitent.

La stratégie financière

On retrouve cette même philosophie dans les activités de Teyliom dans les services financiers. Le groupe a contribué à la création de Bridge Bank Group Côte d'Ivoire en 2006, puis a développé des activités plus larges dans la banque, les valeurs mobilières, la gestion d'actifs et la microfinance.

Bridge Bank a privilégié une stratégie ciblée, plutôt que de chercher à rivaliser avec les plus grands groupes bancaires panafricains par leur présence à travers le continent. Un portrait de la banque publié en 2025, s'appuyant sur un article de Jeune Afrique, indiquait qu'elle se concentrait sur la banque d'investissement, une clientèle aisée et les petites et moyennes entreprises financièrement viables. Son bilan s'élevait à environ 748 milliards de francs CFA en 2023.

Cette stratégie révèle une autre caractéristique de l'approche de Sow : la taille n'est pas toujours une fin en soi. Il s'agit plutôt de trouver sa place sur un marché, d'y développer une expertise, puis de s'étendre lorsque les conditions économiques le justifient. Une philosophie particulièrement adaptée aux marchés africains fragmentés, où les réglementations, les devises, les comportements des consommateurs et les contextes politiques peuvent varier considérablement d'un pays à l'autre.

L'entreprise régionale

C'est peut-être là, en fin de compte, l'aspect le plus intéressant du parcours de Yérim Sow. L'Afrique a donné naissance à des entreprises nationales qui ont connu un succès remarquable. Mais créer des entreprises capables d'opérer naturellement au-delà des frontières reste difficile. La fragmentation des marchés, les disparités en matière d'infrastructures, le coût élevé du capital et la diversité des systèmes réglementaires constituent autant d'obstacles. À cela s'ajoutent les barrières linguistiques entre marchés anglophones, francophones, lusophones et arabophones. Sow avait compris que son entreprise devait relever ces défis. Il a donc fait évoluer sa stratégie pour y faire face.

La stratégie de Teyliom désigne désormais explicitement l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale comme ses zones géographiques prioritaires, avec pour piliers les investissements à long terme et les partenariats. Le groupe affirme vouloir devenir un

investisseur de référence en Afrique en développant des activités diversifiées et innovantes.

Cette ambition revêt une importance particulière alors que la ZLECA tente précisément de réduire les barrières qui ont historiquement entravé les échanges commerciaux sur le continent. Cet accord rassemble 55 pays de l'Union africaine au sein d'un cadre commercial couvrant environ 1,3 milliard de personnes et une économie évaluée à quelque 3 400 milliards de dollars. Les promoteurs de l'intégration africaine s'efforcent ainsi de créer le marché sur lequel des entrepreneurs comme Sow ont appris, depuis des décennies, à développer leurs activités.

Au-delà du mythe du milliardaire

Il existe une autre raison pour laquelle le parcours de Sow mérite l'attention. Il ne correspond pas à la figure conventionnelle du magnat africain dont l'histoire se résumerait à un classement des grandes fortunes. Il a généralement fait preuve de discrétion dans la vie publique. Pourtant, son parcours professionnel soulève une question plus fondamentale : que se passe-t-il lorsque des capitaux africains sont investis sur le long terme et réorientés au fil des opportunités ?

Dans le cas de Sow, la réponse réside dans la diversification. Les revenus tirés des télécommunications ont fourni les capitaux nécessaires pour investir dans l'immobilier. L'immobilier a ensuite servi de tremplin à l'hôtellerie. Les services financiers ont ouvert une autre voie vers l'économie formelle, tandis que l'hôtellerie a permis de créer des marques africaines susceptibles de se développer au-delà des frontières. Les activités sont différentes, mais elles répondent à une même logique.

La prochaine génération de grandes entreprises africaines ne naîtra pas nécessairement d'un seul secteur dominant. Elle pourrait être constituée de groupes diversifiés, capables d'identifier les lacunes structurelles de plusieurs marchés et d'y investir patiemment leurs capitaux. C'est aussi pourquoi l'expansion actuelle de Mangalis mérite d'être suivie de près. En 2026, le groupe hôtelier a annoncé une accélération de ses investissements au Sénégal, associant hôtellerie, immobilier et concepts liés à l'art de vivre, avec l'ambition de faire du pays une plaque tournante régionale.

Cette stratégie reflète une évolution plus large de la consommation en Afrique. À mesure que les villes se développent et que les déplacements régionaux se multiplient, la demande augmente dans de nombreux secteurs : services financiers, télécommunications, logement, hôtels d'affaires, loisirs ou encore commerce de détail. L'enjeu n'est plus seulement d'approvisionner ces marchés, mais de bâtir des entreprises africaines capables d'en capter la valeur.

Le prochain défi

C'est peut-être là la question la plus importante concernant l'empire de Sow alors qu'il aborde une nouvelle phase.

Jusqu'à présent, l'histoire du monde des affaires africain a été largement marquée par l'arrivée d'entreprises étrangères sur le continent. Une nouvelle étape s'ouvre avec l'émergence d'entreprises africaines qui deviennent elles-mêmes des acteurs régionaux. Cette transition ne sera pas facile. Elle nécessite des capitaux, une expertise managériale, une gouvernance solide et la capacité à opérer dans des environnements réglementaires très différents.

Mais le parcours de Teyliom offre une piste possible. L'entreprise a commencé par la connectivité, avant de se tourner vers l'immobilier et le développement des villes africaines, puis vers les services financiers et d'autres activités qui accompagnent leur croissance. Son ambition déclarée est désormais de continuer à bâtir des entreprises diversifiées et pérennes à travers le continent.

La réussite de Yérim Sow ne se mesure donc peut-être pas, en fin de compte, au nombre d'entreprises qu'il possède ni à la valorisation de ses participations. Elle pourrait plutôt se mesurer à la capacité des entreprises qu'il a créées à lui survivre et à devenir des institutions à part entière. C'est là le véritable défi auquel sont confrontés de nombreux entrepreneurs africains.

Le continent ne manque pas d'entrepreneurs. Ce qui lui manque, ce sont davantage d'entreprises africaines capables de durer, de se développer et de devenir des acteurs régionaux à part entière. Yérim Sow a passé plus de trois décennies à tenter d'en bâtir une. À l'heure où l'Afrique cherche à transformer une mosaïque de marchés nationaux en un espace économique intégré, son pari le plus important pourrait finalement être le plus simple : l'entreprise africaine de demain ne peut plus se contenter de penser à l'échelle nationale.

Agir en harmonie avec la nature pour lutter contre le changement climatique



Atténuer les risques en renforçant la résilience

Par Colin Coulson Thompson

Agir avec la nature face au changement climatique



La santé humaine, celle des écosystèmes et celle de la planète sont étroitement liées. La pollution de l'environnement, la perte de biodiversité et le changement climatique jouent également un rôle important dans l'émergence et la propagation des maladies. Les différentes formes de vie s'adaptent de diverses manières et à des rythmes variables. Nous pouvons tirer des enseignements des espèces avec lesquelles nous partageons des ancêtres communs. Comprendre la nature et la manière dont les habitats se régénèrent pour mieux résister aux incendies et à la sécheresse peut encourager une gestion plus responsable. Nous pouvons travailler avec la nature plutôt que contre elle pour réduire les risques auxquels nous sommes tous exposés.

La plupart des risques mondiaux et des menaces existentielles résultent d'activités humaines non durables. Notre planète peine à faire face à une population humaine croissante et à des ambitions de croissance qui épuisent les ressources naturelles. Selon le rapport annuel 2026 du Forum économique mondial sur les risques mondiaux, les trois risques les plus graves à l'horizon de dix ans seront les phénomènes météorologiques extrêmes, la perte de biodiversité et l'effondrement des écosystèmes, ainsi que les changements critiques affectant les systèmes terrestres. L'effondrement des écosystèmes essentiels à la vie et le changement climatique accentuent les préoccupations liées à l'insécurité alimentaire.

La protection de la nature et la lutte contre le changement climatique se heurtent à de nombreux obstacles : détracteurs, opposants, personnes indifférentes, évasives ou peu désireuses de s'impliquer. Le monde naturel ne suscite pas partout le respect ou la considération qu'il mérite. Ceux qui évoluent dans des univers virtuels aseptisés, séduisants et manipulateurs ne mesurent peut-être pas pleinement notre dépendance à la nature ni notre parenté avec les autres formes de vie. Pour beaucoup, la nature n'est qu'une décharge ou une ressource à éliminer ou à exploiter au profit de groupes de pression riches et puissants et d'intérêts particuliers.

Risques croissants et réponses hésitantes

L'exposition aux risques climatiques et environnementaux peut être sous-estimée. Se concentrer uniquement sur le présent peut conduire à négliger les coûts cumulés d'une succession de catastrophes. Un modèle élaboré sous la direction de l'Université de Chicago suggère qu'il y a plus de 90 % de chances que le montant total des dommages causés par les catastrophes météorologiques et climatiques aux seuls États-Unis, entre 2026 et 2030, dépasse les 500 milliards de dollars, et 54 % de chances qu'il dépasse les 1 000 milliards de dollars. Les risques liés à la transition, tels que la tarification du carbone, les bouleversements technologiques et les actifs échoués, dépassent les risques physiques en termes d'ampleur et d'urgence, mais ne font souvent l'objet que d'une attention limitée.

L'augmentation des risques et notre résilience face à ces derniers sont étroitement liées. La résilience est nécessaire pour y faire face, tandis qu'une résilience insuffisante peut les aggraver. Pourtant, de nombreux administrateurs font preuve de complaisance ou se laissent distraire. Ils ignorent les signes de menaces à long terme pour se concentrer sur les problèmes immédiats. Il existe de nombreuses excuses, manœuvres et justifications qu'il convient de comprendre et de surmonter. Le développement durable doit devenir une priorité stratégique pour davantage de conseils d'administration, à une époque marquée par l'incertitude, l'imprévisibilité, l'insécurité et la volatilité, où les conflits et les guerres viennent s'ajouter aux dommages environnementaux.

L'inaction fait le jeu des climatosceptiques, des lobbyistes des énergies fossiles et de ceux qui défendent des intérêts particuliers, se rendent

complices de cette situation ou se contentent de laisser ces défis à leurs successeurs. D'ici là, ces défis seront probablement plus difficiles à relever, et il sera peut-être trop tard pour les résoudre. Malgré les politiques destructrices menées au niveau fédéral, certains États américains reconnaissent la réalité de la situation. Ils vont à contre-courant des climatosceptiques, des opposants et des groupes défendant des intérêts particuliers. Les indécis restent à l'écart ou se contentent de déclarations d'intention sur certaines questions, sans en faire suffisamment pour changer de cap ou faire la différence.

Suffisance contre croissance non durable

Les activités humaines actuelles ne sont pas durables et l'action climatique reste insuffisante pour empêcher le réchauffement et le changement climatiques. Dans l'ensemble, les efforts de décarbonation marquent le pas et laissent présager un réchauffement de 2 à 3 °C, certaines régions pouvant connaître des hausses extrêmes de 8 à 10 °C. Sans une action collective coordonnée, les engagements volontaires ont peu de chances de permettre d'atteindre les objectifs climatiques. Des habitats disparaîtront et le nombre de décès supplémentaires dus à la chaleur extrême augmentera. Les écosystèmes qui absorbent le carbone pourraient commencer à en rejeter. Face à ces évolutions, les mentalités pourraient changer à l'égard du consumérisme matérialiste.

Les individus peuvent estimer posséder suffisamment de biens matériels et s'inquiéter des conséquences de la course à la modernisation et des politiques de maximisation. Cette quête incessante du « toujours plus » pourrait bien n'être qu'une obsession passagère. Une stratégie de



suffisance peut sembler préférable à une obsession de la croissance. Elle permet une utilisation plus responsable des ressources limitées, accroît la flexibilité et réduit les dommages environnementaux. Les conseils d'administration pourraient suivre l'évolution des mentalités en matière de consommation, sensibiliser le public à d'autres modes de vie et s'adresser à ceux qui s'y intéressent.

Les détracteurs des combustibles fossiles, qui dénoncent leurs effets néfastes sur l'environnement, négligent souvent les dommages environnementaux causés par l'extraction des minerais nécessaires aux véhicules électriques, aux batteries et à d'autres technologies. Toute nouvelle augmentation de la production et de la consommation de biens matériels ne fait qu'accroître la pression sur les ressources limitées dont les générations futures auront probablement besoin. Les êtres humains semblent condamnés à toujours repousser les limites plutôt qu'à apprendre à les respecter. Pour vivre de manière durable, nous devons adopter des modes de vie en harmonie avec la nature.

Reconnaître les limites et les contraintes

Tout au long de l'histoire, les civilisations ont été limitées par l'accès à l'énergie et à l'eau, indispensables à toute forme de vie. Les conséquences économiques, environnementales et sociales de l'IA pèsent sur ces deux ressources. Son adoption rapide entraîne des coûts indésirables pour de nombreuses personnes et aggrave les problèmes de pénurie et d'accessibilité financière. La forte demande énergétique des mégacentres de données nécessaires à l'IA peut entraîner une flambée des prix de l'électricité, avec des conséquences particulièrement importantes sur la compétitivité et la viabilité des entreprises et des secteurs à forte consommation d'énergie.

Les gouvernements et les régulateurs pourraient exiger des centres de données qu'ils prennent en charge les hausses des coûts de l'électricité répercutées sur les clients ou qu'ils indemnisent les consommateurs. Trop souvent, ce sont l'environnement et la nature qui finissent par subir les conséquences de ces externalités négatives. Des investissements mondiaux sans précédent, et probablement non durables, sont réalisés dans des mégacentres de données implantés sur des sites inadaptés. Ces installations exercent une pression excessive sur les réseaux électriques et accaparent les minéraux, les terres rares et d'autres ressources nécessaires à la lutte contre le changement climatique. Compte tenu de l'essor de l'IA, il est délicat d'en limiter l'accès et de définir des priorités d'utilisation.

Les groupes d'intérêts présentent une réglementation responsable comme un frein à l'innovation. Les individus craignent d'être laissés pour compte. Les ressources limitées subissent également la pression de ceux qui cherchent à rattraper leur retard. Un déficit de financement persiste dans des secteurs essentiels au développement durable, tels que les énergies propres, les infrastructures et la résilience sociale. À eux seuls, les pays en développement ont besoin de 4 000 milliards de dollars supplémentaires par an pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies et d'autres objectifs climatiques. Pour combler ce déficit, il pourrait être nécessaire de recourir davantage aux obligations vertes, au financement de la transition, au financement mixte et aux instruments liés aux critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).

Faire face à l'adversité

Malgré des efforts louables, nous n'en faisons collectivement pas assez pour protéger les écosystèmes et assurer notre survie commune. Dans l'ensemble des pays du G7, le fonctionnement des institutions démocratiques suscite un désenchantement et la confiance dans leur capacité à mener des réformes significatives s'érode. Certains gouvernements peinent à fournir des services et un soutien à la population. Rares sont ceux qui croient que les politiques actuelles amélioreront le sort des générations futures. Les entreprises pourraient apporter des solutions. Pour de nombreux conseils d'administration, il s'agit de déterminer quand et avec qui intervenir, ainsi que les parties prenantes susceptibles de leur apporter un soutien.

Certains gouvernements ont tardé à engager la transition vers les énergies propres et à faire avancer les programmes de développement durable. Cela pourrait s'expliquer par des capacités limitées, des délais législatifs, la dépendance aux énergies fossiles, les cycles budgétaires annuels ou des priorités concurrentes. Les conseils d'administration pourraient se montrer plus proactifs dans la poursuite des objectifs en matière d'énergies propres. Le secteur de l'énergie a innové, avec une part croissante de brevets et une attention particulière portée à la compétitivité et à la sécurité. Compte tenu de la demande liée aux mégacentres de données et du fait que les infrastructures constituent des cibles potentielles en cas de guerre hybride ou de conflit ouvert, la résilience du réseau énergétique est une source de préoccupation.

Plusieurs crises et événements catastrophiques pourraient se produire simultanément. Les dirigeants responsables devraient tenir compte de cette réalité et de la nécessité de renforcer la résilience, évaluer les coûts de l'inaction et s'attaquer à plusieurs problèmes de front. L'adversité pourrait rendre la collaboration indispensable. Les États du Golfe sont conscients de leur vulnérabilité face aux attaques de missiles et de drones, ainsi que de leur dépendance à l'égard de l'eau, une usine de dessalement ayant été prise pour cible. Le stress hydrique, la chaleur extrême et la rareté des ressources représentent des risques financiers et opérationnels importants. Les conseils d'administration devraient en mesurer l'importance et prendre des mesures pour les atténuer.

Évaluer et renforcer la résilience

Les administrateurs et les équipes de direction doivent faire preuve de résilience face aux défis, aux risques et aux menaces. Les dispositifs de gouvernance doivent permettre aux organisations de renforcer leur capacité à faire face aux événements et aux pressions. Les



facteurs qui contribuent à cette résilience peuvent également apporter d'autres avantages. Anticiper l'avenir permet notamment de repérer les opportunités et les menaces émergentes. Les réseaux, les relations et les échanges d'informations peuvent aider à détecter ces évolutions avant qu'elles ne passent inaperçues ou ne deviennent critiques. Une approche systémique et des réponses rapides et collectives peuvent également s'avérer particulièrement utiles.

Les conseils d'administration responsables évaluent la résilience de leur organisation face au changement climatique et à d'autres évolutions. Ils prennent conscience du déclin de la biodiversité et de l'extinction massive d'espèces en cours. Ils s'adaptent aux situations et aux circonstances, et agissent en fonction du contexte dans lequel ils évoluent. Ils font preuve d'adaptabilité et de souplesse, acceptent la complexité et l'incertitude, et tolèrent l'ambiguïté et la volatilité. Ils refusent toute complicité et reconnaissent la responsabilité humaine dans le réchauffement climatique, ainsi que l'insuffisance des efforts collectifs pour limiter les émissions de gaz à effet de serre et faire face aux phénomènes météorologiques extrêmes.

La résilience exige davantage qu'une approche défensive. L'innovation proactive et responsable, l'esprit d'entreprise et l'entrepreneuriat pourraient jouer un rôle important dans la préservation de la nature et la lutte contre le changement climatique. La priorité accordée à ces enjeux et à la lutte contre d'autres menaces existentielles pourrait être un indicateur d'excellence, de responsabilité et de résilience. Tirer les leçons de l'expérience, s'adapter, engager des transitions et des transformations, ainsi qu'être prêt à revoir et à réinventer les politiques, les priorités, les stratégies et les capacités peuvent contribuer à renforcer la résilience.

Reconnaître l'insuffisance des mesures de préparation

L'humanité, les autres espèces et de nombreux écosystèmes sont confrontés à des menaces existentielles. Le greenwashing, les externalités négatives et la réticence à abandonner progressivement les énergies fossiles sont monnaie courante. L'authenticité et la confiance sont des atouts précieux. Susciter l'espoir sans offrir de possibilités concrètes de participer à des activités de restauration, de renaturation, de réparation ou de recyclage risque de ne pas favoriser l'engagement et la motivation. Les mauvaises nouvelles concernant les écosystèmes et le changement climatique peuvent être ignorées par ceux qui privilégient une vision positive des choses. Des exemples tirés de la nature, auxquels chacun peut s'identifier, pourraient susciter un soutien plus large en faveur de l'action et renforcer la résilience de la société.

De nombreuses entreprises n'évaluent pas systématiquement leur résilience face aux défis liés aux écosystèmes et au changement climatique. Elles ne définissent pas non plus les indicateurs permettant de la suivre ni les facteurs qui l'influencent dans leur environnement. Un conseil d'administration devrait évaluer le niveau de résilience de l'organisation et de son personnel, remédier aux vulnérabilités et définir des priorités en la matière. Une culture de la solidarité pourrait être encouragée au sein des entreprises, des communautés et des sociétés afin de renforcer la cohésion, l'entraide, la résilience et l'action collective, souvent indispensables pour apporter des réponses efficaces.

Les administrateurs doivent adopter une perspective globale. Ils devraient encourager et soutenir une réflexion critique et concertée qui englobe le court, le moyen et le long terme, tant au sein des conseils d'administration qu'entre les différentes équipes de direction et de gestion. Les conseils d'administration doivent comprendre les conséquences des tendances environnementales, du réchauffement planétaire et du changement climatique. Ils doivent suivre les préoccupations du public et tirer des enseignements des écovilles, des nouveaux quartiers consacrés à l'innovation verte et des infrastructures plus résilientes face au climat. La collaboration devient de plus en plus nécessaire pour relever les défis communs.

Garantir la pertinence et la valeur

La résilience exige de s'adapter à de nouvelles réalités et pressions. Une gouvernance intégrée et une révision des priorités peuvent s'avérer nécessaires pour faire face à des défis interdépendants, qu'ils soient environnementaux, géopolitiques, technologiques ou liés aux transformations en cours, et pour rester pertinents, résilients, sûrs et viables. Les conseils d'administration peuvent s'inspirer de la capacité de la nature à s'adapter, à se régénérer et à se rétablir lorsqu'ils encouragent des actions positives visant à gagner du temps et à relever des défis tels que le changement climatique. Les achats durables peuvent contribuer aux objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies et renforcer la résilience.

La montée du niveau des mers due au réchauffement climatique menace les centres historiques, culturels et artistiques, des pays entiers ainsi que les métropoles modernes et les mégapoles. Ce qui crée de la valeur pour certains peut en détruire pour d'autres. Les coûts liés à la relocalisation, à la reconstruction, au remplacement et aux nouvelles infrastructures, ainsi que l'incapacité de certaines

communautés et de certains gouvernements à y faire face, doivent être reconnus comme des risques financiers. Les informations financières liées au climat et les communications destinées aux investisseurs doivent refléter la réalité. Les rapports doivent présenter de manière équilibrée les risques évalués liés à l'inaction et les mesures à prendre.

La durabilité et la résilience de la chaîne de valeur pourraient devoir être renforcées face à l'évolution du commerce mondial et aux pressions réglementaires. Les pratiques et les modèles économiques fondés sur l'économie circulaire peuvent contribuer à atténuer le changement climatique, à protéger l'environnement et à favoriser un développement plus résilient et durable. Ils pourraient notamment permettre une réduction significative des émissions de gaz à effet de serre, pouvant atteindre environ 50 % dans le secteur de la gestion des déchets. Cela pourrait nous aider à faire face aux défis que représentent la guerre, l'intelligence artificielle, la croissance démographique et la croissance non durable.

Facteurs potentiels liés à la santé et au mode de vie

Tout le monde ne se résigne pas aux mauvaises nouvelles ni ne se contente d'activités de substitution. Certains recherchent des expériences transformatrices pour réaliser leurs aspirations, notamment en matière de bien-être et de sens donné à la vie. Les bénéfices environnementaux, les modes de vie et les effets positifs sur la santé pourraient constituer des facteurs de différenciation. Assurer notre survie collective et permettre à chacun de mener une vie plus simple, plus saine, plus épanouissante, plus durable et moins stressante, en harmonie avec la nature, est une perspective séduisante. Il convient d'encourager l'entrepreneuriat et les entreprises responsables qui poursuivent cet objectif, et de lever les obstacles auxquels ils se heurtent.

Les possibilités et les choix ne manquent pas. Il existe d'autres modes de vie, d'autres opportunités et d'autres objectifs. Nier le changement climatique et considérer le réchauffement planétaire comme un canular, alors même que des vagues de chaleur record sont enregistrées, témoignent d'une ignorance, d'une crédulité, d'une faiblesse de caractère et d'une incapacité à exercer le jugement indépendant attendu des administrateurs. Les conseils d'administration solides et sûrs d'eux résistent aux discours fanfarons dictés par des considérations à court terme. Ils défendent les intérêts à long terme des entreprises et de leurs parties prenantes, et plaident en faveur d'écosystèmes sains, d'une collaboration avec la nature et de la résilience climatique.

Les conseils d'administration, qui se concentraient autrefois sur l'avantage concurrentiel, devraient désormais accorder davantage d'attention à la coopération. L'impératif de survie collective et notre dépendance à l'égard de la nature pourraient contribuer à surmonter la fragmentation, la polarisation et les divergences géopolitiques actuelles. Les entreprises responsables travaillent avec des investisseurs ESG, des entrepreneurs sociaux et des décideurs politiques. Elles collaborent, relèvent les défis, renforcent la résilience, fournissent des services, relogent des communautés, repensent les environnements bâtis et les infrastructures, et contribuent à faire progresser l'intérêt général.

Un leadership responsable au sein des conseils d'administration

Une plus grande résilience est nécessaire dans un monde incertain et précaire. Les individus, les organisations, les communautés et les sociétés doivent faire face à une multitude de défis, de risques et de menaces existentielles. L'adaptation stratégique est devenue une nécessité. Outre la gestion et la réparation des dommages que nous avons causés aux autres, à la nature et à la planète, nous devons agir de manière proactive, anticiper les conséquences futures de nos activités et nous y préparer. Un leadership capable de s'adapter, ainsi que la résilience des conseils d'administration, des dirigeants et des entreprises, pourraient constituer des atouts stratégiques favorisant la coopération.

De multiples facteurs contribuent à l'érosion de l'ordre et de la stabilité, à une imprévisibilité accrue, au chaos ainsi qu'aux guerres ouvertes et hybrides. Les risques mondiaux interdépendants et les menaces existentielles, tout comme les préoccupations liées aux défis géopolitiques et technologiques, ne doivent pas conduire à négliger leurs conséquences sur la nature, les écosystèmes et l'environnement. Ce sont là des signes inquiétants et annonciateurs de ce qui nous attend. De nouvelles formes de leadership responsable sont nécessaires. Les entreprises, les administrateurs et les conseils d'administration sont appelés à apporter des contributions différentes, plus ciblées et de plus grande portée.

Le professeur Colin Coulson-Thomas occupe plusieurs postes de direction et est directeur général de l'IOD India pour le Royaume-Uni et l'Europe. Il est également membre du comité consultatif du magazine Ukumbi. Il a conseillé des dirigeants et des conseils d'administration dans plus de 40 pays.

Publié à l'origine dans : Director Today, vol. XII, n° VIII, août 2026. Republié par le magazine Ukumbi Afrika avec autorisation.


MEDLAND
HOSPITAL
MEDLAND
HOSPITAL
MEDLAND
HOSPITAL
Medland Hospital
Provides More than
HEALTHCARE
Experience the fusion of
medical expertise, compassion,
and hospitality that sets us apart.
Located in the heart of Lusaka, Zambia,
Medland Hospital provides patient
centered-care in a environment where
safety, comfort, convenience, compassion,
and medical ethics come together.
www.medlandhospital.com

L'Afrique construit son avenir

Des ressources aux industries.

Du potentiel à la création de valeur.



UKUMBI
AFRIKA

Volume 2 | Numéro III | 2026

FEDERAL GOVERNMENT OF NIGERIA OFFICIAL ENERGY, OIL AND GAS EVENT

CONVENER
Federal Government of Nigeria

NATIONAL SPONSOR
NNPC

N.I.E.S 2027

NIGERIA INTERNATIONAL ENERGY SUMMIT

LANDMARK EDITION

10TH ANNIVERSARY

NIGERIA INTERNATIONAL ENERGY SUMMIT

THE AFRICA OIL, GAS, POWER & ENERGY ASSEMBLY



15TH - 18TH MARCH, 2027
ABUJA, NIGERIA

CONFERENCE THEME:

ENERGY SOVEREIGNTY IN ACTION

DRIVING INVESTMENT, INDUSTRIALIZATION AND SECURITY

SCAN HERE TO REGISTER

SECURE YOUR POSITION

Office of the Permanent Secretary

Federal Ministry of Petroleum Resources
Block D, 6th Floor, NNPC Towers, Abuja

Event Producers: Brevity Anderson

Nigeria: +234 803 614 5143 | +234 802 324 1280
UK: +44 203 890 8574
Email: info@brevityanderson.com | kunle.stevenson@brevityanderson.com
Website: www.nigeriaenergysummit.com

www.nigeriaenergysummit.com

EVENT PRODUCERS:

BREVITY ANDERSON

#NIES2027 | #NigeriaEnergySummit

BUILDING FUTURES. POWERING GROWTH.

Connecting Possibilities

AMIRA
HOMES & INVESTMENT LIMITED

AMIRA Homes and Investment Limited is a diversified Nigerian enterprise delivering excellence across seven strategic sectors of the economy. AMIRA is rooted in integrity and driven by ambition. We connect infrastructure, energy, commerce, and agriculture, delivering projects with institutional discipline and lasting value across generations.





Our Core Sectors

Real Estate

- Residential and Commercial Property Development

Downstream Oil & Gas

- Petroleum Distribution & Supply Chain Management

Import & Export

- Global Trade Facilitation & Market Linkage

Transportation

- Logistics, Haulage & Supply Chain Movement

General Contracting

- Civil Works, Construction & Project Execution

Agriculture

- Agribusiness Investment & Food Security

Business Facilitation & Brokerage

Connecting Investors, Partners & Stakeholders to Value-Creating Opportunities Across Sectors

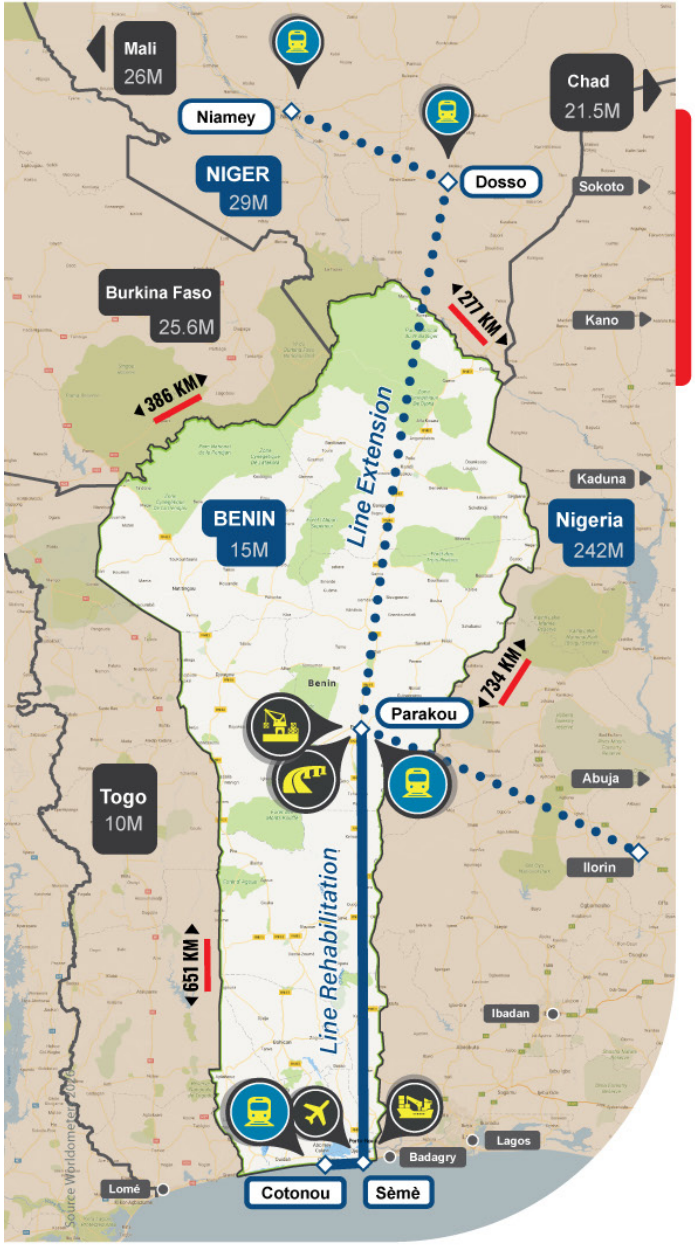
Key Partnerships

- Contractor for British American Tobacco (BAT): We provide exceptional contracting services to a prominent global corporation operating in Nigeria.
- Key Government Contractor: We are a trusted partner for government agencies, delivering critical infrastructure and essential services throughout Nigeria.

Our commitment

We are Nigerian in identity, continental in ambition, and global in standard. Every project we execute, every deal we facilitate, and every investment we make is guided by one commitment: to convert Nigeria's immense potential into measurable, lasting prosperity for our clients, our communities, and our nation.

Building Futures. Powering Growth. Connecting Possibilities. **Amira Homes and Investment Limited RC - 6938408**



Projet
EPINE DORSALE
Backbone Project

An integrated infrastructure project

The Backbone Project® is a large-scale infrastructure development program in Benin, conceived by the promotor Petrolin Group in order to ensure the economic development for the neighbouring countries.

The Backbone Project® is integrated by many components namely Railway (won by an international bid round), Dry ports, Deep-water port, Airport as well as other auxiliary and ancillary infrastructures.

RAILWAY

The railway entail the rehabilitation of the existing section between Cotonou and Parakou in Benin and the construction of an international standard gauge line linking Parakou to Niamey through Dosso in Niger for the transport of goods and people to neighbouring countries and to landlocked regions.

DRY PORT

The dry port of Parakou is a multi-modal platform located 430 km away from the deepwater port of Cotonou and it is close to the railway. It gives the Backbone Project® a strategic position for imports and exports to hinterland countries -Burkina Faso, Mali, Niger- as well as landlocked regions of Nigeria and Togo.

DEAPWATER PORT

The deep water port of Sèmè-Podji is an Oil, Mineral and Commercial deep water port, will be built on a land area declared as public utility covering 1006 hectares. Its main activities will be the flow of goods: container traffic, import and export of bulk and general loads, etc.

INTL. AIRPORT

The new airport in Benin will become an international platform and a Pan-African hub. This new airport is ideally positioned near the southern Benin-Nigeria border with the aim of serve southern Nigeria and Benin passenger and freight markets.

www.thebackboneproject.com

© Design MARS2926

PETROLIN



ACTIVITIES

- Energy, Oil & Gas
- Infrastructures
- Business Aviation
- Real Estate, Hospitality & Telecom
- Media
- NGO

INTERNATIONAL PARTNERSHIP FOR AFRICA

PETROLIN, a pan-african group, is a catalyst for a number of key projects in Africa with strong international connections and first class local partners.

+30 YEARS

Solidarité,
Discipline,
Affection

WWW.PETROLINGROUP.COM

© DESIGN ©DEC2023

O. Design 20.12.26