



# SAISIR LES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES EN AFRIQUE

---

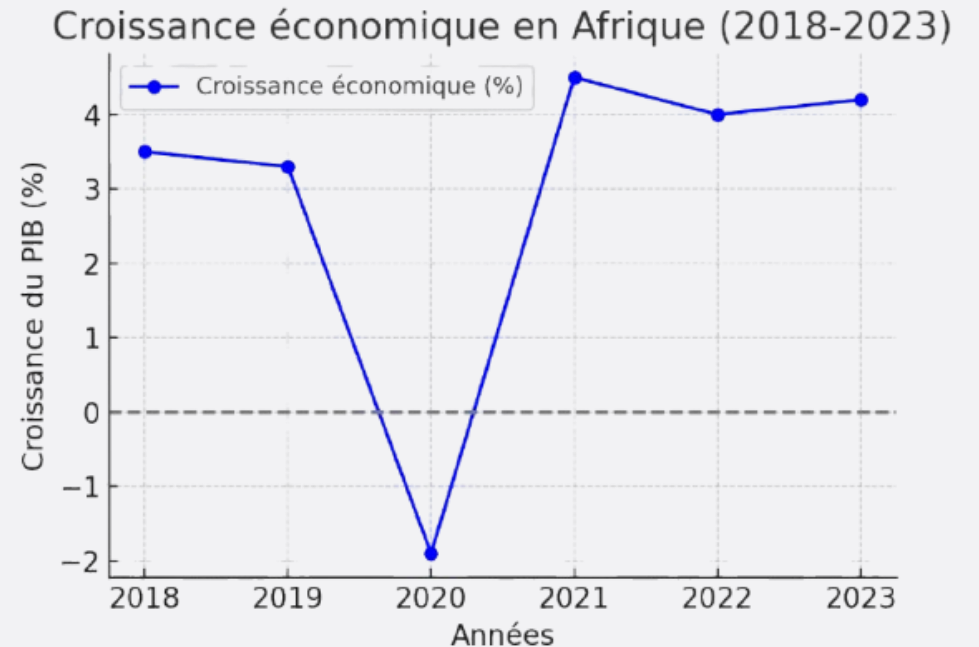
*Par : Anrafath Bidémi GANGBO*

*12 février 2025*

# INTRODUCTION

## POTENTIEL ÉCONOMIQUE DE L'AFRIQUE :

- **Démographie dynamique et taille de marché**
  - ✓ + 1,4 milliard d'habitants (2024)
  - ✓ 34% de la population appartient à la classe moyenne
  - ✓ Population très jeune (âge médian 19 ans)
- **Croissance économique**
  - ✓ 54 pays avec un PIB combiné de plus de 3000 milliards \$
  - ✓ Croissance soutenue du PIB moyen (entre 3 et 5% par an)
  - ✓ Émergences des économies africaines
  - ✓ L'intégration des économies (ZLECAf, CEDEAO, SADC, etc.)
- **Richesses naturelles et ressources stratégiques**
  - ✓ Ressources minières
  - ✓ Ressources énergétiques importantes et variées
  - ✓ Agriculture fertile avec des terres arables sous-exploitées



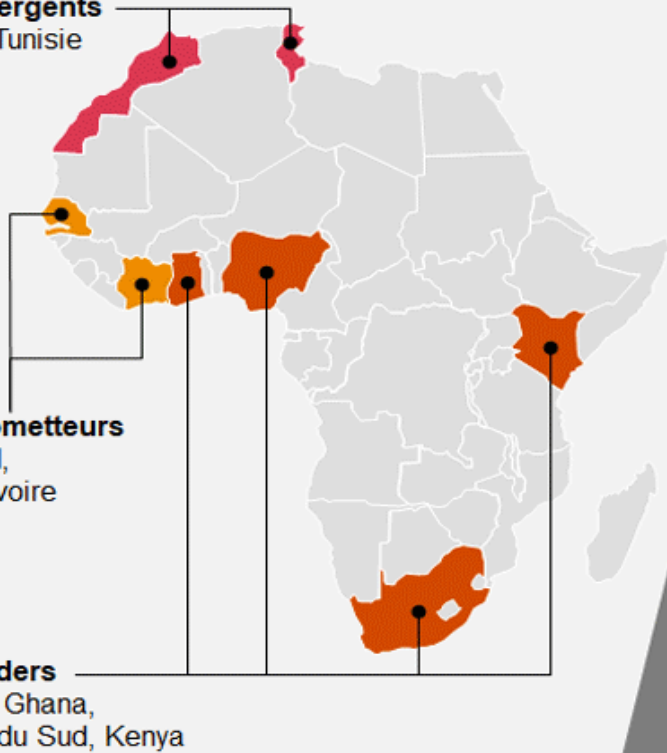
# SECTEURS PORTEURS POUR LES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES

## Les principaux écosystèmes Fintechs en Afrique

■ **Les émergents**  
Maroc, Tunisie

■ **Les prometteurs**  
Sénégal,  
Côte d'Ivoire

■ **Les leaders**  
Nigeria, Ghana,  
Afrique du Sud, Kenya



Source: PWC – Les fintechs en Afrique

- ✓ Besoin massif en électrification
- ✓ Exploitation du potentiel énergétique (hydroélectricité, solaire)

### ➤ **Technologies et numérique**

- ✓ Essor de l'internet et de la télécommunication
- ✓ Croissance des fintechs et de l'e-commerce
- ✓ Développement des hubs technologiques et villes intelligentes

### ➤ **Agroalimentaire**

- ✓ Transformation et industrialisation de l'agriculture.
- ✓ Développement des capacités de stockage et de distribution alimentaire.

### ➤ **Infrastructure et construction**

- ✓ Forte urbanisation des pays africaine (besoins en logement)
- ✓ Construction et modernisation d'infrastructures publiques

# STRATÉGIE DE PÉNÉTRATION

---

- **Connaître la culture d'affaires de chaque pays**
  - ✓ Comprendre les réglementations nationales et locales
  - ✓ S'imprégner des réalités culturelles locales
- **S'appuyer sur des partenaires locaux**
  - ✓ Identifier des partenaires stratégiques pouvant faciliter votre pénétration au marché (Distributeurs, fournisseurs, grands donneurs d'ordres locaux, etc.)
  - ✓ Comptez sur vos partenaires pour gérer les défis de transport et de logistiques, de barrières tarifaires et non tarifaires, etc.
- **Utiliser les ressources gouvernementales**
  - ✓ Les délégations du Québec
  - ✓ Les ambassades et consulats canadiens
  - ✓ Les chambres de commerces et les ORPEX
  - ✓ Les programmes d'aide financière (CanExport, PSCE, SEB, etc.)



# CONCLUSION

---

*Quelques entreprises québécoises faisant affaires en Afrique*

**BOMBARDIER**  
*AEROSPACE*



**lumenpulse**<sup>TM</sup>



**Merci pour votre attention!**





## Anrafath Gangbo

**Chargé de projet à l'exportation**

*Export Project Manager*

514-295-4904

anrafath.gangbo@excellence-industrielle.ca

[Abonnez-vous à l'infolettre!](#)

