



Dr Claudel NOUBISSIE : Pour sortir du « sommeil intellectuel », l'Africain doit « vendre son lit »





Pour sortir du « sommeil intellectuel », l'Africain doit « vendre son lit »

Assommés par la consommation excessive du soft-power mondial, les Africains sont dans un profond état de léthargie, dont il est tout aussi urgent que vital de les extirper au plus vite, pour mener l'impitoyable guerre écono-

mique qui nous travaille. Le médecin-entrepreneur, Claudel Noubissie tire la sonnette d'alarme.

RAVIE : Avec une solide présence sur les réseaux sociaux, vous vous érigez en véritable apôtre de l'entrepreneuriat des jeunes sur le continent africain. A quels problèmes fondamentaux vous attaquez-vous ?

Dr Claudel NOUBISSIE : En réalité, je ne rencontre aucun problème, mais plutôt des challenges, comme tout entrepreneur. S'il faut les lister, je pourrais relever :

- Le système éducatif : beaucoup plus orienté salarier ;
- L'écosystème entre-

preneuriat africain très fragile ;
- L'individualisme.

Que signifie pour vous, « vendre son lit intellectuel » ?

« Vendre son lit » c'est une expression que j'utilise pour relever les incohérences de notre société, qui nous plongent dans un sommeil profond. C'est par exemple le fait de produire du coton en Afrique, l'ex-

porter en occident et ensuite importer du coton hydrophile pour soigner les plaies dans nos hôpitaux. C'est cela le « sommeil intellectuel ». Et pour

“ C'est cela le « sommeil intellectuel ». Et pour sortir de ce sommeil, il faut « vendre son lit intellectuel ».

EQUIPE DE PRODUCTION

REDACTEUR EN CHEF
GWETH Guy

REDACTEUR EN CHEF AD.
DOUMONGUE Beaugrain

CONSEILS EDITORIAUX
MBENGUE ABABACAR
MARSHALL Linda

REDACTEURS

ADJAYI Kamal
AGBOTON Désiré Olivier
AYEWOUADAN Akodah
AYITE Dany
AZIACA Rolande
BLEU Jacob
D'ALMEIDA EDEM
DEMAKOU Yéndoubé
DIALLO Mbaye Fall
DJIKOUNOU Aimé
EPOUNE Thomas
HAÏDARA Carine Oumou
KHEMAKEM Mehrez
KUADJOVI Ornella Marlène
LIMAM Karim
LOGOH Jacques
MBIANDOU Douglas
MOUSTAPHA Aché Ahmat
NOUBISSIE Claudel
SAGADOU Jean-Paul
STEPHAN Olivier
TIBA Alain
ZOGHLAMI Mohamed

CONCEPTION
DJOU Eliane

DIFFUSION
NOUSSI Amen
ATEBA Claude

sortir de ce sommeil, il faut « vendre son lit intellectuel ».

Quel portrait-robot feriez-vous du jeune africain aujourd'hui ?

Aujourd'hui, je peux dire que le jeune africain est un Homme qui comprend peu à peu la richesse de son continent, se débarrasse progressivement de la condescende vis-à-vis des occidentaux et ressent surtout le besoin de s'affirmer sur le plan économique, culturel et même politique. Puisqu'un arbre qui tombe fait plus de bruit qu'une forêt qui pousse, cela ne se remarque pas encore. Mais, les signaux sont déjà au vert pour le comprendre. Il suffit juste de savoir déceler les bons indicateurs. Même si la plupart des Africains ne comprennent pas encore tous ces enjeux du fait de nos tares, qui découlent principalement de l'époque coloniale.

Quels traits vous semblent donc vitaux à améliorer pour parfaire ce portrait ?

Pour parfaire ce portrait, la chose primordiale à faire c'est de repenser et surtout implémenter un nouveau système éducatif, qui doit s'adapter aux réalités de notre environne-

ment pour faire ressortir toute la puissance du jeune africain, dès sa tendre enfance. Selon le rapport « Perspectives économiques en Afrique 2020 » de la Banque africaine de développement (BAD), la croissance économique de l'Afrique est restée stable à 3,4% en 2019 malgré les chocs extérieurs, et elle est en passe d'atteindre 3,9

“ **Le jeune africain comprend peu à peu la richesse de son continent et ressent le besoin de s'affirmer sur le plan économique, culturel et même politique”**

% cette année et 4,1 % en 2021. La croissance du PIB continental, plus faible qu'anticipé, tient en partie à l'expansion modérée des « cinq grandes économies » du continent, l'Algérie, l'Égypte, le Maroc, le Nigeria et l'Afrique du Sud, dont la croissance combinée représentait en moyenne 3,1 %, contre 4,0 % pour le reste du continent. Ces statistiques montrent bien qu'il y a une nouvelle Afrique qui est en train de renaître, avec une pléthore d'opportunités, que la plupart des jeunes africains ne comprennent pas. Exploiter ce gigantesque potentiel et le transformer en richesse par les (jeunes) africains, devient un enjeu majeur.

Comment encourager les jeunes africains à vendre leurs

lits intellectuels ?

La principale chose à faire pour encourager les jeunes africains à « vendre leurs lits », c'est de faire comprendre à ces derniers que le rêve est GRATUIT, et qu'il faut qu'ils apprennent à oser. C'est la principale raison pour laquelle je décide en 2016 de créer la StartUp Academy.

Quel rôle attribuez-vous au Centre africain de veille et d'intelligence économique dans la mise en place d'une pareille dynamique ?

Le rôle du Centre africain de veille et d'intelligence économique (CAVIE) est fondamental, bien au-delà de celui actuel. L'intelligence économique est une discipline indispensable pour toute nation qui veut prétendre s'affirmer dans notre siècle, surtout pour l'Afrique qui n'en comprend même pas encore les enjeux. La vulgarisation de cette science et surtout son adaptation à notre histoire, notre contexte et surtout nos réalités, en commençant par les plus jeunes, doivent être parmi les rôles majeurs du CAVIE, en plus de son travail déjà formidable avec les entreprises et les Etats.

Dr Claudel Noubissie est un médecin-entrepreneur d'origine camerounaise. Il est avec quelques-uns, le promoteur du projet SOS Médecins Cameroun, la première plateforme médicale en ligne du Cameroun, avec plus de 77 000 abonnés. En 2016 il crée la StartUp Academy, première structure privée d'accompagnement et de formation à l'entrepreneuriat, et mobilise une équipe dans le but de sensibiliser la jeunesse africaine sur les enjeux de l'entrepreneuriat et du patriotisme économique. A ce jour, il a sensibilisé et formé près de 7500 participants à ses diverses sessions, dont près un d'un millier sont issus de la diaspora ; lesquels sont à l'origine d'environ une centaine d'entreprises et de startups. Suivi par plusieurs dizaines de milliers de personnes au quotidien, le Dr Claudel Noubissie a implanté pas moins de trois entreprises industrielles sur base de capitaux propres, à savoir : Startup Colors (fabrication de stylos, craies, marqueurs et peintures), Startup Cosmétiques (fabrication et formation en produits cosmétiques), et Startup Motors (fabrication de véhicules). Auteur de la marque de vêtements « SUR Mesure by Claudel Noubissie », il confectionne des vêtements, chaussures, accessoires de mode et parfums, made in Cameroun. Désireux de pérenniser ses connaissances et son savoir, il est l'auteur de six ouvrages dont « 1 médecin atypique » paru chez BAK Editions. En janvier 2019, il lance le projet « Médecin 2.0 » pour révolutionner l'univers médical camerounais, au travers de formations dispensées dans deux facultés de médecine du Cameroun. Dr Claudel Noubissie est mû par une foi inébranlable dans les possibles du continent africain et travaille sans relâche à générer une Afrique des jeunes entrepreneurs. Il est le théoricien de « l'art d'innover sans diplômes ».





Mohamed ZOGHLAMI devient Président d'Honneur du Centre africain de veille et d'intelligence économique

Nouveau président d'honneur du Centre africain de veille et d'intelligence économique, Mohamed Zoghlami est aussi directeur général

d'Axismed et consultant international en stratégie & développement. Il est par ailleurs co-fondateur d'Afric'Up et d'Africa in Colors et vice-président de CREATEC, l'association tunisienne des industries créatives numériques.

Mohamed ZOGHLAMI a travaillé plusieurs années dans les Institutions européennes, chargé des relations euro-méditerranéennes, des questions économiques et industrielles. Il a dirigé Externans International un cabinet de consultants spécialisé dans le développement et la coopération avec les pays émergents notamment en Méditerranée et en Afrique.

Diplômé de l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix-en-Provence, il détient un DEA de géopolitique et un DESS de droit aérien et spatial. Il a suivi des études en communication à l'Université de Montréal.

Expert dans le conseil en développement & stratégie des entreprises à l'international, il a été porteur de nombreux projets et investissements au Maghreb & en Afrique (<http://www.olympprojects.com/>).

En parallèle, à travers sa société Axismed, il investit dans différents projets (Studio de jeu vidéo Saphirprod (<http://www.saphirprod.com/>), école de formation à la 3DNetinfo (<https://www.3dnetinfo.com/>), tourisme culturel Digital Casbah, Sycomore Méditerranée, Africa4Startup, Sewelo). Il est l'auteur de Toonmed, le premier blog consacré aux dessins animés, à la bande

dessinée et aux arts numériques en Méditerranée & en Afrique.

Mohamed ZOGHLAMI est par ailleurs co-fondateur d'Afric'Up le premier sommet africain des startups www.africup.tn, d'Africa in Colors plateforme digitale et premier événement africain dédié aux industries créatives numériques qui se déroule au Rwanda – <https://africancolors.com/>, et de l'unique Living Africain & Arabe dans les industries créatives DigiArt en Tunisie (<http://dall4all.org/>).

La Rédaction



Guy GWETH devient ambassadeur des entreprises allemandes en Afrique

Il était déjà la figure paternelle de l'intelligence économique et de la due diligence en Afrique.

Depuis le 1er janvier 2021, Guy Gweth incarne

la nouvelle diplomatie d'entreprise en cours sur le continent au profit de l'excellence des relations économiques et commerciales germano-africaines.



Guy GWETH
Représentant
BVMW Benin, Gabun,
Kamerun, Togo

guy-gweth.com

Depuis le 1er janvier, le président du Centre africain de veille et d'intelligence économique est officiellement le directeur des bureaux extérieurs BVMW Benin, Kamerun, Gabon, Togo. Il a pour mission, d'une part de promouvoir et de défendre les intérêts des entreprises allemandes en Afrique en général et dans les quatre pays ci-dessus en particulier ; et d'autre part de structurer et de dynamiser l'intérêt des entreprises africaines pour le marché allemand.

Selon le nouveau diplomate d'entreprise, « les PME constituent le moteur de l'économie allemande. Elles représentent plus de 99 % des entreprises du pays, produisent environ 60 % des emplois et contribuent à hauteur de 45 % de ses exportations. Spécialisées dans divers domaines, étroitement imbriquées et réparties sur l'ensemble du territoire, elles

contribuent directement ou en tant que sous-traitants au succès du commerce extérieur du pays. En Afrique, leur réputation est inégalée, mélange de robustesse, de discrétion et de stabilité. »

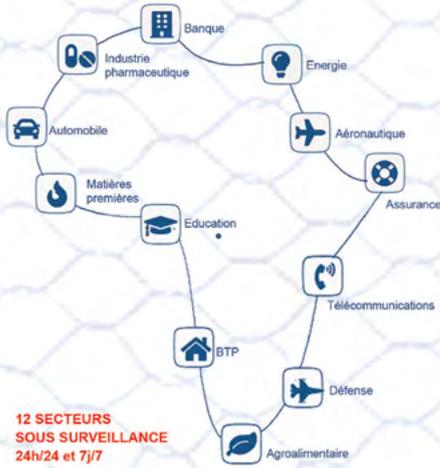
Au 31 décembre 2020, plus de 70% des PME allemandes estimaient que leur situation commerciale était satisfaisante ou meilleure que prévu. 2/3 s'attendaient toutefois à une récession macroéconomique en 2021. Outre les effets de la Covid-19, elles devront faire face à la dégradation de la conjoncture économique en Europe. Pour BVMW, l'heure de l'offensive sur les marchés africains est venue. Elle s'appuie sur une solide expertise locale ayant en partage les valeurs allemandes de rigueur, de discipline, d'agilité, d'anticipation et d'innovation. D'où le choix porté sur monsieur Guy Gweth.

Président du CAVIE, directeur des opérations de Knowdys Consulting Group et responsable de Doing Business in Africa à Centrale Supélec, le diplomate de formation dit « avoir accepté de représenter le German Mittelstand en Afrique parce que cette marque porte en elle l'efficacité des circuits décisionnels courts et des processus de décision rapides dans un environnement marqué par la vitesse. Parce que les PME allemandes ont le profil pour prendre le leadership sur les marchés africains d'ici 2030. Parce que portées sur le long terme, leur enracinement dans les régions où elles sont établies ne pourra que contribuer durablement et efficacement à l'émergence de l'Afrique. »

La Rédaction



DÉCOUVRIR, COMPRENDRE ET AGIR AVEC LE CAVIE



UNE ORGANISATION CONTINENTALE

Légalisé le 03 août 2015 à Yaoundé, le Centre Africain de Veille et d'Intelligence Économique (CAVIE) est une institution panafricaine non gouvernementale à but non lucratif. Reconnu comme l'organisation de référence en matière de formation et de certification en veille et intelligence économique en Afrique, le Centre est représenté dans 37 pays dans le monde. Ses membres promeuvent les bonnes pratiques de veille et d'intelligence économique, ainsi que leurs implications dans la compétitivité de la région. Le CAVIE est l'interlocuteur privilégié des secteurs public et privé sur les questions de défense du patrimoine nationale, conquête des marchés extérieurs et influence de la décision publique en Afrique.

DES MISSIONS SENSIBLES

Grâce à son équipe pluridisciplinaire, le CAVIE répond précisément à des problématiques à haute valeur ajoutée telles que :

- La sensibilisation des pouvoirs publics, des entreprises et du monde éducatif africains aux enjeux stratégiques de la veille et de l'intelligence économique ;
- L'aide à la création et au développement des dispositifs de veille sectorielle, d'intelligence économique et stratégique au sein des institutions publiques et privées ;

- Le renforcement des capacités des institutions publiques et privées, ainsi que des porteurs de projets individuels par le biais des publications, conseils, formations et conférences ;

- La fédération, la représentation et la promotion des intérêts professionnels, moraux, économiques et juridiques des acteurs africains de la veille et de l'intelligence économique ;

- La garantie que : chaque adhérent du Centre est reconnu comme professionnel par ses pairs, qu'il n'a pas été condamné par la Justice au moment de son intégration et qu'il s'est engagé à respecter la charte d'éthique de la profession édictée par le CAVIE.

DES SERVICES STRATEGIQUES

Engagé auprès des différents acteurs désireux d'accroître leur compétitivité, le CAVIE met à votre disposition :

- ❖ Des formations diplômantes et certifiantes ;
- ❖ Une veille 24/7 dans 12 secteurs d'activité en Afrique ;
- ❖ Des études de marché et d'opportunités à la demande ;
- ❖ Le benchmarking des bonnes pratiques internationales ;
- ❖ La création d'unités de veille sociale et réglementaire ;
- ❖ La mise en place de cellules d'intelligence économique ;
- ❖ La recherche de partenariats qualifiés.

CAVIE, le cœur de l'Afrique conquérante

DE SOLIDES REFERENCES

Fort de son expérience, le CAVIE s'inscrit aujourd'hui comme un partenaire de choix. Parmi ses références :



DES CODES POUR DEVENIR MEMBRE

- ❖ **Personne physique**
Depuis le 1er février 2019, il faut avoir suivi une formation certifiante du Centre pour devenir membre du CAVIE. Plus d'informations sur nos sessions à cavie-acci.org.

Toute demande d'adhésion doit se faire par écrit. Elle est soumise au Conseil d'Administration qui statue. La décision d'admission ou de rejet doit être motivée et notifiée par écrit au demandeur.

Les adhérents devront respecter impérativement les trois conditions suivantes :

- Être âgé de 18 ans révolus au jour de leur demande d'adhésion
- Être en adéquation avec les valeurs et les objectifs du CAVIE
- Régler sa cotisation annuelle

- ❖ **Personne morale**
Les personnes morales adhèrent au CAVIE en devenant partenaires.

DES CONTACTS POUR AGIR ENSEMBLE

Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux...

- Facebook: @cavie_org
- Twitter: @cavie_org
- LinkedIn: CAVIE*ACCI

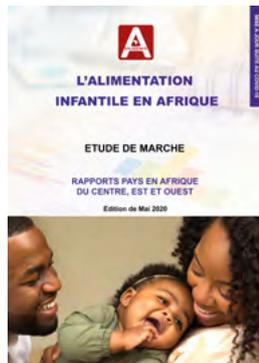
... Et dans le monde réel :
B.P: 35605 Yaoundé Cameroun
Tel : +237 242 003 106
GSM : +237 659 173 030
Mail : welcom@cavie.org
Home : cavie-acci.org



ÉTUDES DE MARCHÉ EN AFRIQUE

Production - Vente - Achat - Formation

65 études mises à jour suite à la Covid-19



En savoir plus sur www.africadiligence.com



CENTRE AFRICAIN DE VEILLE ET D'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

DEVENIR MEMBRE

AVANTAGES

- Appartenance à un réseau qualifié
- Accès à des renseignements privilégiés
- Implication dans les prestations du CAVIE
- Défense et promotion des intérêts professionnels
- Participation concrète à la compétitivité africaine

OBLIGATIONS

- Adhérer aux statuts et règlements du CAVIE
- Être à jour des cotisations annuelles (185€)
- Se former aux métiers de l'intelligence économique
- Produire de la connaissance en rythme mensuel
- Contribuer à la promotion du CAVIE partout où besoin

membership@cavie.org

Home : cavie-acci.org