



« La classe moyenne africaine qui émerge est exigeante et réclame le meilleur des services de transport. » Arnold AMOUZOU & Marc BIEGNIEBE





« La classe moyenne africaine qui émerge est exigeante et réclame le meilleur des services de transport. »

Le secteur du transport, un des plus dynamiques sur le continent africain, connaît des verrous structurels qui devront être levés avec la ZLECA. Malgré la défaillance des infrastructures, la vétusté du parc automobile, les lourdeurs administratives ou la corruption du milieu, l'espoir subsiste. Au cœur de cet écosystème, un acteur a retenu l'attention des experts du Centre africain de veille et d'intelligence économique : ANAXAR. A table avec ses promoteurs.

**RAVIE : Quels sont les enjeux du transport de marchandises en Afrique de l'Ouest ?**

**Arnold AMOUZOU & Marc BIEGNIÈBE :** L'Afrique est une si vaste opportunité que le secteur du transport l'est lui-même.

En effet, sur ce continent de 30,258 millions de km<sup>2</sup>, le réseau routier de-

meure le mode de transport le plus dominant, mobilisant plus de 90% du trafic interurbain et

inter-Etats de marchandises. Cependant, les infrastructures de transport, largement insuffisantes sur le continent constituent un énorme manque à gagner pour les économies africaines et plus précisément pour la croissance de celles

d'Afrique de l'Ouest, en raison de multiples insuffisances en termes d'investissements et de gestion du secteur.

A ce propos, la Banque Africaine de Développement estime qu'il faudrait mobiliser entre 60 et 90

“ Avec 2% du parc automobile mondial, l'Afrique enregistre 24.1% des victimes de la route (...) 12 des 15 pays du monde où l'on meurt le plus sur la route sont africains.”

Statistiques 2016

## 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

© CAVIE2021

milliards de dollars en rythme annuel pour couvrir les besoins infrastructuraux de l'Afrique à l'horizon 2025 ; infrastructures au rang desquelles les routes occupent une place de choix. En effet, ces estimations sont d'autant plus réalistes que la vétusté des infrastructures routières rend difficile le transport de marchandises au sein de nos pays. Le risque d'accident est si élevé que dès 2016, l'OMS interrogeait l'augmentation fulgurante du nombre d'accidents sur les routes d'Afrique, car avec 2% du parc automobile mondial, l'Afrique enregistre 24.1% des victimes de la route cette année-là, sachant que 12 des 15 pays du monde où l'on meurt le plus sur la route sont africains.

La vétusté du parc en lui-même est aussi une réalité non négligeable, devant le faible pouvoir d'achat des opérateurs privés et l'inexistence de structure locales de construction automobile ; ce qui entraîne une importation massive de véhicules de seconde main principalement venus d'Europe et qui, jetés sur nos routes ne se contentent pas seulement de polluer mais impactent également la performance de l'acti-

tivité car représentent des coûts substantiels d'entretien. A cela s'ajoutent les lourdeurs administratives, l'ampleur du secteur informel et la non professionnalisation du milieu. Cela alimente des pratiques anti-concurrentielles et entretient la corruption alors que les tarifs de transport peinent à être uniformisés et que le secteur, réfractaire au

**“ Grâce à une interface de programmation solide, nous offrons des services digitalisés et pratiques, et travaillons à la mise en place et à la gestion d'une véritable bourse de fret et au développement d'une flotte conséquente de camions.”**

digital est frappé d'incapacité en matière de réforme du fait de l'instabilité politique et des déséquilibres économiques patents dans certains pays.

C'est donc dans cet environnement complexe que les opérateurs du transport des marchandises en Afrique tentent de tirer leur épingle du jeu et de satisfaire les besoins de leurs clients, dans un marché extrêmement demandeur de prestations de bonne qualité. La classe moyenne qui émerge est exigeante et réclame le meilleur des services de transport. Il appartient donc à l'offre de s'arrimer à la demande.

### **Quelle est la taille du marché local et quels gisements d'opportunités y sont encore inexploités ?**

Le marché du transport en Afrique peut compter sur la dynamique de développement enclenchée par les Etats africains à l'heure de l'émergence. Ayant bien compris, comme le disait Modibo Koné que « la route du développement passe par le développement de la route » ; les Etats africains mobilisent des investissements massifs au profit des infrastructures de bonne qualité pour faciliter le transport et la sûreté des personnes et de biens sur les axes routiers.

Il faut en plus, mentionner la volonté manifestée il y a quelques années par la CEDEAO d'accroître les échanges sous régionaux à 30% à l'horizon 2030. Cela a encouragé la dynamique de développement infrastructurel observable au sein de la sous-région car cet objectif n'aurait jamais pu être atteint sans la mise en place des dispositifs nécessaires, alors que le commerce intra-africain plafonne à 16% et que les défis conjoncturels restent adossés à des besoins de

compétitivité et de réduction des coûts. Aujourd'hui le grand espoir est l'aboutissement de la ZLECA, qui nous semble être la plus belle opportunité qui soit, pour le dynamisme de notre activité. L'ouverture à un marché aussi vaste, si elle est suivie de mesures favorisant une réelle suppression des barrières tarifaires induites par les unions douanières et la création d'un marché commun, représenterait un puissant levier pour booster l'activité sur le continent. L'Afrique de l'Ouest qui détient aujourd'hui 28% du marché africain du transport, serait ainsi exposée à d'innombrables possibilités et nous, ANAXAR, en tant qu'entreprise, comptons bien surfer sur cette manne en faisant usage du digital comme atout de différenciation notamment au travers de la possibilité offerte à nos clients de suivre en temps réel leur marchandises par usage de systèmes de traçabilité.

### **Devant une concurrence aussi rude sur le secteur, quelles sont les promesses de la société ANAXAR ?**

Devant les multiples défis cités plus haut, nous apportons une réelle valeur ajoutée grâce à nos systèmes de traçabilité des

marchandises favorisant une plus grande flexibilité et octroyant plus de sérénité à ceux qui nous font confiance. La digitalisation apporte de la clarté notamment sur nos tarifs, de la lisibilité et entretient la confiance. La possibilité de règlement dans

**“ Avec moins d'un an d'existence, nous avons effectué près de 600 livraisons dans la sous-région ouest-africaine, transporté plus de 20.000 tonnes de marchandises et collaboré avec près de 300 transporteurs.”**

un guichet unique, supprime les intermédiaires, tord le cou aux pots de vins, et entraîne un gain substantiel lié à la rapidité de traitement et d'exécution des commandes. Ces méthodes optimisées témoignent d'une infrastructure professionnalisée et efficace, à même de répondre aux plus sévères exigences de nos clients.

### **Quels sont les objectifs et la vision de la jeune PME ?**

Chez ANAXAR, nous sommes consumés par le désir ardent de garantir un service de transport de qualité, fiable et sécurisé à nos clients. Voilà pourquoi, grâce à une interface de programmation solide, nous offrons des services digitalisés et pratiques, et travaillons à la mise en place et à la gestion d'une véritable bourse de fret et au

développement d'une flotte conséquente de camions, afin d'accroître nos capacités de livraison sur le continent et pour saisir les opportunités à venir. ANAXAR devrait à terme pouvoir devenir l'acteur principal et incontournable de l'acheminement des productions agricoles au Togo, de la logistique routière en Afrique et de la professionnalisation du secteur du transport routier sur le continent.

Avec moins d'un an d'existence, nous avons effectué près de 600 livraisons dans la sous-région ouest-africaine, transporté plus de 20.000 tonnes de marchandises et collaboré avec près de 300 transporteurs parmi le millier qui marge dans nos registres. Nous envisageons l'ouverture prochaine de bureaux au Burkina Faso.

### **Quels sont vos besoins en informations sur votre secteur et à quel rythme ?**

Aucun secteur d'activité soucieux de garantir sa survie devant l'exacerbation de la concurrence internationale, précisément sur le continent africain, ne peut se passer

d'informations de haute valeur ajoutée. L'information étant la matière première de la compétitivité, nous attachons du prix à en faire notre principal outil décisionnel. Pour cela et afin de

renforcer nos dispositifs de monitoring, nous souhaiterions accéder en temps réel aux données actualisées concernant la concurrence, les réglementations et normes du secteur,

ainsi que les bonnes pratiques à l'échelle de la sous-région ouest-africaine d'une part, et du continent tout entier d'autre part.

Après un baccalauréat scientifique obtenu en 2010, et une Licence en informatique et télécommunication obtenue à Sup De Co Technologie au Sénégal, Arnold AMOUZOU se rend en France en 2014 pour un cycle ingénieur en Informatique. Après un premier stage dans une institution financière pendant lequel il travaille avec des professionnels en sécurité informatique, il a un déclic qui le pousse vers une spécialisation en cybersécurité, domaine dont il sort diplômé en 2017 à l'EFREI Paris Sud. Après deux années d'expériences en tant que consultant informatique chez AXIONE sur divers projets de déploiement de la FTTH dans les collectivités locales françaises, il rentre définitivement au Togo en 2019 pour saisir une opportunité offerte dans une banque. Arnold AMOUZOU appartient à la génération qui croît mordicus au futur de l'Afrique et pour qui le développement de l'Afrique passe par sa jeunesse et par l'entrepreneuriat. Il reste convaincu qu'il y a du potentiel et beaucoup à (re)faire sur le continent. Mû par cette motivation et l'ambition qu'il partage avec ses associés autour de leur société, ANAXAR, il met tout en place pour devenir leader dans le domaine des transports grâce aux outils de digitaux qu'ils apportent.

Après l'obtention de son baccalauréat, Marc BIEGNIEBE intègre un parcours Licence en Administration Economique et Sociales à l'Université Catholique de l'Afrique de l'Ouest (UCAO), unité universitaire du Togo. A la suite de son passage à l'UCAO, il se découvre une passion pour les activités maritimes et intègre l'Académie Régionale des Sciences et Techniques à Abidjan en cycle ingénieur. Son parcours au sein de cet institut régional de formation maritime de référence est sanctionné par un diplôme d'Ingénieur en Management des activités Maritimes et Portuaires. Son passage au sein de l'académie lui a inculqué des valeurs de discipline, d'endurance et de détermination. Il a aussi découvert le monde maritime dans tous ses aspects, ce qui lui a permis de maîtriser les réalités du transport et de la logistique.

Après plusieurs stages dans de grandes entreprises opérant dans le domaine (MSC, Port Autonome de Lomé, etc.), il intègre en 2015 le Groupe Bureau Véritas où il est recruté sur le projet du SEGUCE (Service d'Exploitation du Guichet Unique pour le Commerce Extérieur) où il exerce pendant cinq ans comme Assistant Support Fonctionnel. Ce projet le plonge en immersion totale, au cœur des activités logistiques au Togo puisque le Guichet unique regroupe l'ensemble des acteurs du commerce international sur une plateforme dématérialisée qui permet de faciliter les formalités de sortie ou d'entrée de marchandises au Togo.

Au sein de cette entreprise, il mesure l'ampleur des difficultés que les acteurs, particulièrement les chargeurs éprouvent dans l'acheminement des marchandises, notamment le choix du meilleur transporteur pour effectuer une opération. Ambitieux, motivé et rigoureux, il reste convaincu qu'à travers la création d'ANAXAR, il contribuera à apporter une valeur ajoutée conséquente aux activités de logistique et de transport dans la sous-région et participera ainsi à la vision du gouvernement togolais de faire du Togo un hub logistique de premier plan.



## 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](http://www.africup.tn), d'Africa in Colors plateforme digitale et premier événement africain dédié aux industries créatives numériques qui se déroule au Rwanda – <https://africaincolors.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](http://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, Gabun, 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. »

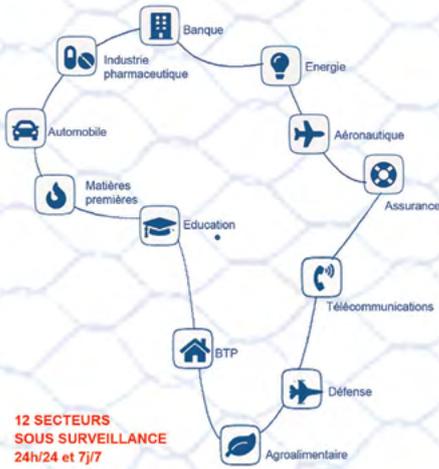
Au 31 décembre 2020, plus de 70% des PME allemandes estimaient que leur situation commerciale était satisfaisante ou meilleure que prévu. 2/3 s'attendaient toutefois à une récession macroéconomique en 2021. Outre les effets de la Covid-19, elles devront faire face à la dégradation de la conjoncture économique 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



12 SECTEURS SOUS SURVEILLANCE 24h/24 et 7j/7

### 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](http://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...  
 @cavie\_org  
 @cavie\_org  
 CAVIE\*ACCI

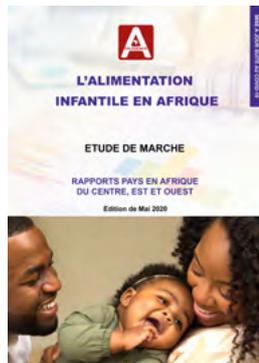
... Et dans le monde réel :  
 B.P: 35605 Yaoundé Cameroun  
 Tel : +237 242 003 106  
 GSM : +237 659 173 030  
 Mail : [welcomer@cavie.org](mailto:welcomer@cavie.org)  
 Home : [cavie-acci.org](http://cavie-acci.org)



# 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](http://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
- Etre 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](mailto:membership@cavie.org)

Home : [cavie-acci.org](http://cavie-acci.org)



**ANAXAR**



f t i in  
anaxar

**ANAXAR,**  
**La solution à vos soucis de transport**

[www.anaxar.com](http://www.anaxar.com)

Infoclines : +228 91 45 62 82 - 92 14 80 80 Avenue Pya, Djidjolé en face de Bomaco, 08 BP 8587 Lomé - Togo

