L’accélérateur Chapter54 aide les scaleups européennes à s’implanter en Afrique

Marqué par son dynamisme et l’adoption croissante de nouvelles technologies, le continent africain intéresse de nombreuses scaleups européennes. L’accélérateur Chapter54, lancé par KfW et Partech, entend les aider à structurer et réussir leur expansion africaine. Deux startups françaises font partie de la première cohorte : Be Energy et Kawarizmi.

Temps de lecture : minute

---

20 juillet 2022

"*L’idée a été initiée par la banque de développement allemande, KfW, pour le compte du ministère fédéral allemand de la Coopération économique et du développement, qui estime que l’entrepreneuriat est une des clés du développement du continent africain*" , explique Vincent Previ, directeur général de Chapter54. C’est tout naturellement vers Partech, fonds doté d’une forte expertise dans la tech européenne, d’une bonne connaissance du continent (Partech a lancé Partech Africa en 2018) que la banque s'est tournée pour développer cette structure.

L’établissement bancaire devient ainsi parrain du programme conçu et développé par Partech Shaker, la branche des programmes d’innovation de Partech. Chapter54 a pour ambition d’aider les entrepreneurs à identifier leur propre modèle de développement pour réussir la mise sur le marché de leur produit dans un ou plusieurs pays africains.

Un territoire aux multiples potentiels

"*L’épisode de la pandémie a accéléré l'émergence de certains modèles en Afrique, notamment dans le paiement B2C et l’e-commerce*" , confirme Vincent Previ. Ce qui renforce l’intérêt des scaleups européennes pour le continent africain, déjà tangible depuis cinq ans. "*15 % des plus grandes entreprises tech européennes sont déjà présentes en Afrique*" , rappelle le directeur général de Chapter54. On pense, par exemple, à Bolt, dont les solutions de mobilité sont présentes dans une dizaine de pays africains, ou encore Babylon Health, qui a mis un pied au Rwanda. "*On observe également que les acteurs B2B sont également positionnés, soit directement, soit via des revendeurs*" , constate Vincent Previ.

L’Afrique semble, plus que jamais, être une terre d'opportunités pour les entrepreneurs européens. Mais n’oublions pas que le continent africain possède plus d’une cinquantaine de pays aux spécificités bien distinctes. Les cultures business, le potentiel des marchés, les besoins et les réglementations y sont parfois très différentes. Ce qui peut rapidement rendre

complexe l’expansion d’une entreprise dans un ou plusieurs de ces pays. Les startups possèdent souvent leur propre méthode, avec des étapes clés, pour se lancer dans un nouveau pays. "*Il est fort probable que, pour l’Afrique, certaines étapes ne fonctionnent pas. Mais il faut avoir une approche structurée tout de même*" , analyse Vincent Preevi. D’où l’importance de créer une structure comme Chapter54.

Structurer cette expansion

La mission de Chapter54 consiste donc à aider les entreprises à structurer leur expansion en Afrique, en déterminant le meilleur moyen d’y arriver (fusion, acquisition, partenariat, ouverture d’un bureau) et en allouant les bonnes ressources aux bons projets (recrutements, formation, etc).

Contrairement à certaines structures d’accélération, Partech Shaker a choisi de s’appuyer sur un important réseau de mentors expérimentés. "*Nous avons choisi de faire principalement appel à des opérationnels qui connaissent déjà le continent africain*" , tient à souligner Vincent Previ. Ce sont majoritairement des "*C-level ou d’ex-C-level qui travaillent ou ont travaillé pour des acteurs tech, tels que Fawry, Jumia, Copia Global, Wasoko, mais aussi de grandes entreprises internationales déjà présentes en Afrique, comme Uber, Glovo, Galileo Global Education*".

À lire aussi
Que font les fonds ? Le portrait de Partech

A leurs connaissances s’ajoutent les réseaux des différents hubs africains avec lesquels Chapter54 a noué des partenariats - comme AfricaWorks au Cap, Flat6Labs au Caire et à Tunis, Nairobi Garage au Kenya ou encore la Westerwelle Startup House à Kigali. "*Les entreprises participant au programme ont également accès à un catalogue d'avantages en vue de leur faciliter l’entrée sur le marché, qu'il s'agisse d'Afriwise, une plateforme interactive pour le*

secteur juridique africain, d'Asoko Insights, la principale base de données sur les entreprises africaines, ou de Talent2Africa, une plateforme panafricaine de recrutement" , détaille la structure dans un communiqué.

Un projet d'entreprise

Chapter54 s’est dotée d’une vision agnostique qui lui permet de s’intéresser et d’accompagner des startups dans des domaines d’activités très variées : de l’énergie au paiement en passant par la publicité.

Pour départager les candidatures, Vincent Previ reconnaît regarder les critères suivants de près :

- La société doit déjà posséder une expérience d’expansion à l’international, dans deux ou trois pays minimum.
- Le revenu n’est pas un critère essentiel, le directeur général précise se concentrer sur le nombre de salariés dans la structure. "*Le programme proposé par Chapter54 est très chargé, il faut donc que les participants puissent absorber ce que la participation au programme induit en termes de travail*" , alerte Vincent Previ.
- La structure entière doit être embarquée dans le projet, y compris les membres du Comex. Les décisions relatives aux investissements doivent, par exemple, être envisagées avec le pôle concerné.

La première cohorte compte déjà quelques noms connus, comme celui de SumUp, CellCube, CoachHub et deux sociétés françaises avec Be Energy - régénération des batteries, huiles et moteurs - et Kawarizmi - publicité numérique et achat média programmatique. La sélection de la deuxième cohorte aura lieu au dernier trimestre 2022, pour un début d’accompagnement début 2023. Chapter54 espère notamment avoir davantage de candidatures dans le secteur de la santé et de l’éducation.

Article écrit par Anne Taffin