le felis

LA REVUE AFRICAINE DE L'INTELLIGENCE ECONOMIQUE

N° 022 - Juillet - Août 2023

ENQUÊTE

LA CÔTE D'IVOIRE

FACE AU DÉFI ÉNERGÉTIQUE

• INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

RISK INTELLIGENCE, NAVIGUER AVEC CONFIANCE DANS UN MONDE INCERTAIN

• FOCUS ÉCONOMIQUE

DANGOTE OIL REFINERY, UNE RÉPONSE AU PARADOXE NIGÉRIAN

• TUTO

GÉRER UNE CRISE DIGITALE AVEC SUCCÈS

• BOITE À OUTILS

STORY BRAND SCÉNARISEZ VOTRE MARQUE

• DERNIÈRE HEURE

FAMAN TOURÉ RÉÉLU AVEC PLUS DE 84 % DES VOIX POUR UN SECOND MANDAT À LA TÊTE DE LA CCI-CI

EDITO

Par LACINE DIABY

Ma plume refuse d'écrire.
Repose en paix Lambert KOUAKOU alias Djo Lambs

SOMMAIRE

02 **EDITO**
Hommage à Lambert KOUAKOU alias Djo Lambs

03 **SOMMAIRE**

04 **ENQUÊTE**
La Côte d'Ivoire face au défi énergétique

17 **DERNIÈRE HEURE**
FAMAN TOURÉ réélu avec plus de 84% des voix pour un second mandat à la tête de la cci-ci

18 **GUIDE BUSINESS**
Créer une station-service en Côte d'Ivoire

21 **INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE**
Risk intelligence, naviguer avec confiance dans un monde incertain

25 **EXPRESSO**
Exploration pétrolière : la cote d'ivoire signe 5 contrats de partage de production avec l'américain MURPHY

27 **FOCUS ECO**
Dangote Oil Refinery, une réponse au paradoxe nigérian

30 **TUTO**
Gérer une crise digitale avec succès

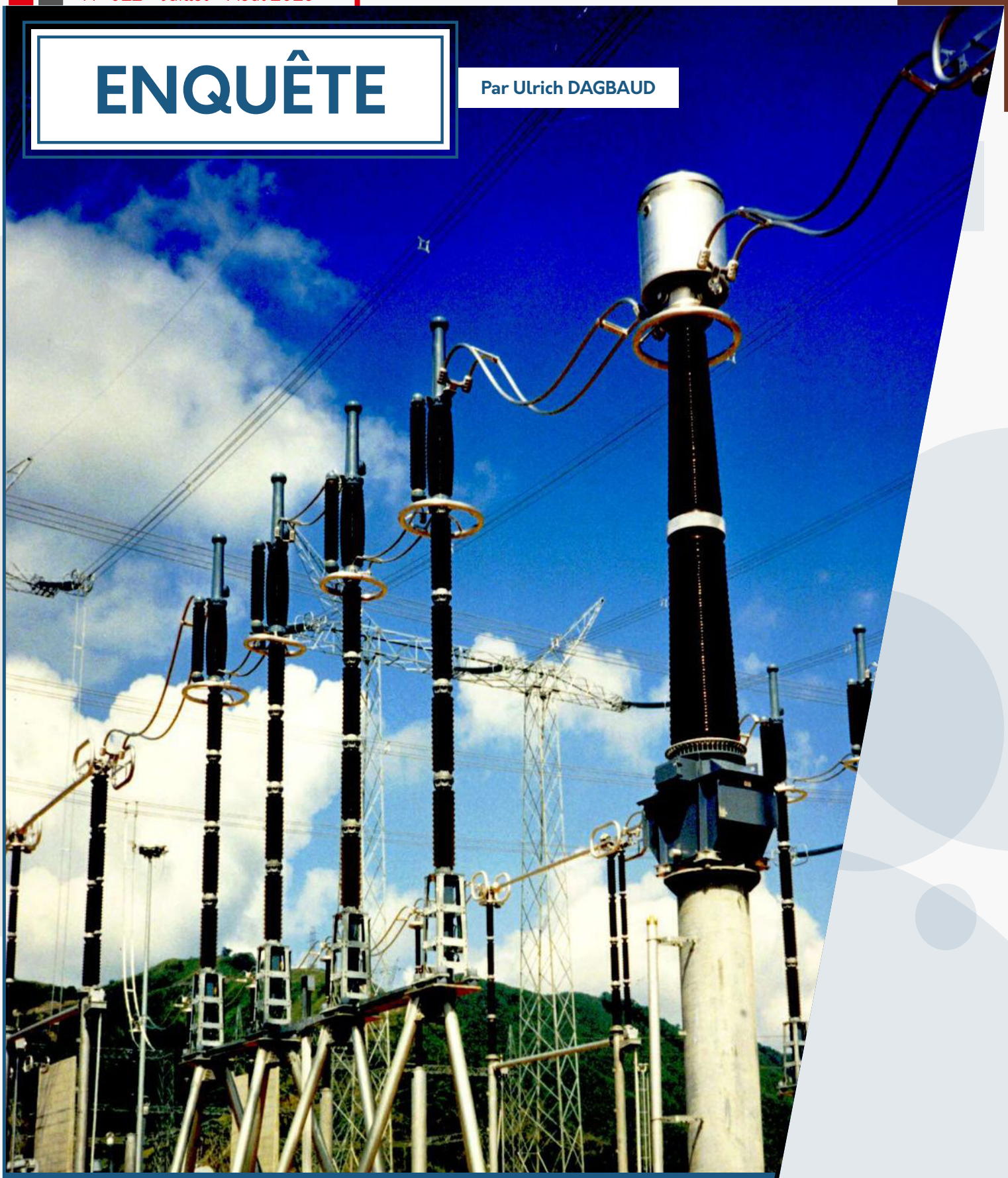
32 **BOITE À OUTILS**
Story Brand
Scénarisez votre marque

36 **FICHE MÉTIER**
Responsable QHSE

38 **VOCABGENX**
Capital investissement & Capital-risque

ENQUÊTE

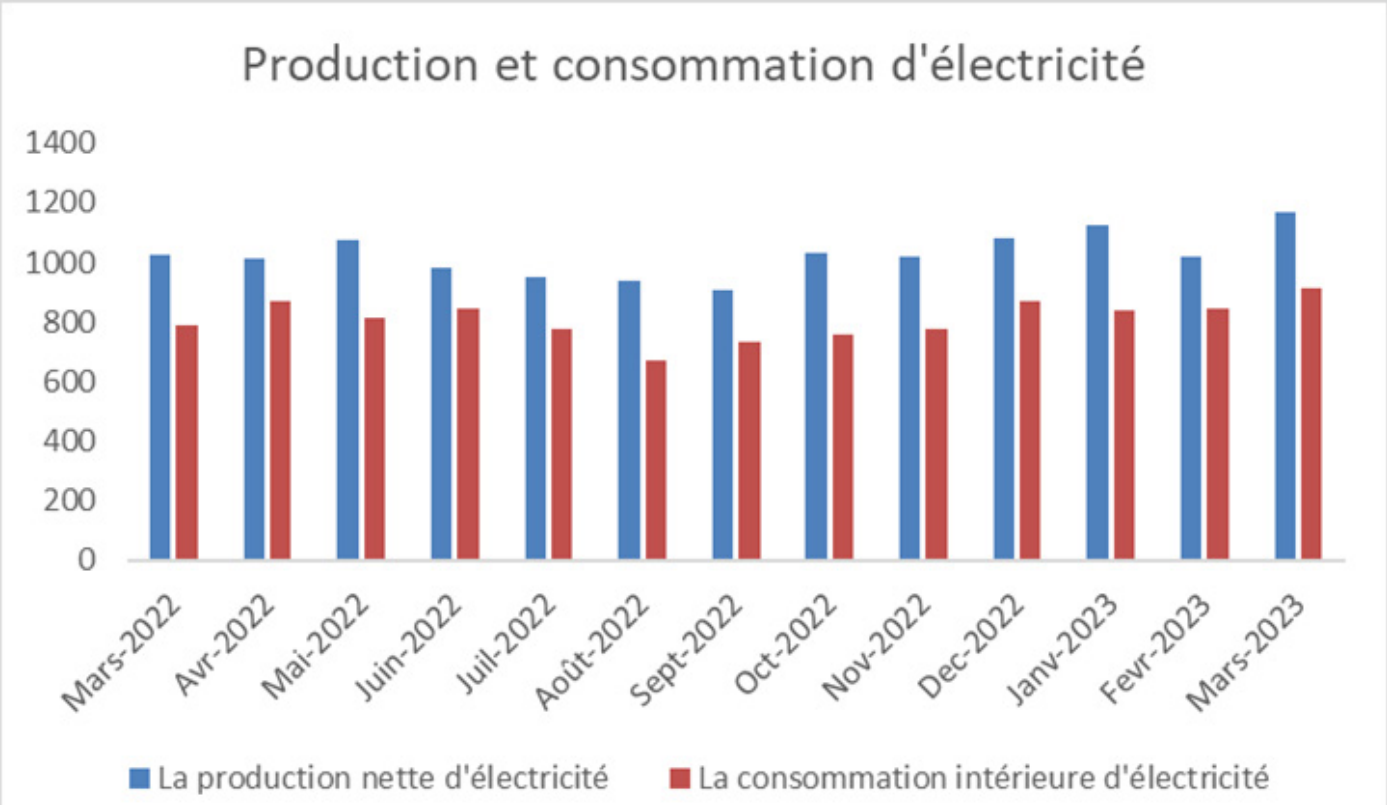
Par Ulrich DAGBAUD



LA CÔTE D'IVOIRE FACE AU DÉFI ÉNERGÉTIQUE

La Côte d'Ivoire dispose de quatre sources d'Energie primaire que sont l'hydroélectricité, le pétrole, le gaz naturel et la biomasse. La majeure partie de la demande d'Energie primaire du pays est couverte par les approvisionnements locaux des produits pétrolier, la production de gaz et d'électricité. De plus, près de 90 % de la population avait accès l'électricité dans le pays en 2022.
La population ne cessant de croitre, la question énergétique occupe donc une place de plus en plus importante dans les débats et les politiques de l'Etat depuis l'annonce d'une augmentation du prix de l'électricité à partir de Juillet 2023.

En Avril 2023, la production nette d'électricité en Côte d'Ivoire était de 1 169,4 GWh et la consommation intérieur d'électricité de 913 GWh. Sachant que la consommation intérieure est la quantité d'énergie électrique mise à disposition à la consommation des usagers domestiques, seul 256 GWh sont alloués autres acteurs (Industrie, Service, Agricole, etc.). La consommation à usage domestique représente à elle seule 80% de la producteur total. Cela laisse une marge de manœuvre assez faible sachant que le pays est aussi exportateur d'électricité. Des investissements sont donc nécessaires dans le secteur.



SOURCE : DIRECTION GÉNÉRAL DE L'ECONOMIE, AVRIL 2023

Comment à évoluer le secteur de l'électricité en Côte d'Ivoire ? Quelles sont les caractéristiques des acteurs intervenant dans sa production et sa distribution ? Quelle est la politique de fixation des prix dans le secteur ? Quel est le niveau de consommation et de production ? Voici les questions auxquelles tente de répondre cette enquête.

PRODUCTION ET CONSOMMATION D'ÉLECTRICITÉ EN CÔTE D'IVOIRE

La loi sur l'électricité de 1985 en Côte d'Ivoire a permis l'ouverture du secteur de la production d'électricité aux entreprises privées. Bien que trois entreprises privées soient entrées sur le marché, le transport, la distribution, l'importation et l'exportation de l'électricité restaient des monopoles d'État. En 1990, le gouvernement ivoirien a accordé une concession à une entreprise privée, la Compagnie Ivoirienne d'Électricité (CIE), pour la production, la transmission, la distribution, l'importation et l'exportation de l'électricité, pour une durée de 15 ans et l'a renouvelé en 2005.

En décembre 1998, le gouvernement a réformé le cadre institutionnel du secteur en limitant l'autorité de la CIE et en créant deux entreprises d'État : SOGEPE et SOPIE. La SOGEPE avait pour objectif de gérer les actifs et les flux financiers du secteur, tandis que SOPIE jouait un rôle dans la planification à long terme des investissements. Suite à une réforme survenu en 2010, SOGEPE et SOPIE ont fusionné pour former une nouvelle société publique de l'énergie, la Société des Énergies de Côte d'Ivoire (Énergies de Côte d'Ivoire), créée en décembre 2011. Cette nouvelle société a continué à gérer les opérations des deux sociétés précédentes et était responsable non seulement de l'approvisionnement en électricité de l'État, mais aussi de la gestion des projets du secteur de l'électricité.

En 2014, une nouvelle loi sur l'électricité a été promulguée, fournissant un cadre complet pour la production, le transport, la distribution, la vente, l'importation et l'exportation de l'électricité. Cette loi renforçait les compétences des autorités de régulation du secteur de l'électricité, y compris dans le développement des énergies alternatives et renouvelables, ainsi que dans la lutte contre la fraude et les actes illégaux causant des pertes technologiques et commerciales. L'objectif principal de cette loi était de libéraliser davantage le secteur de l'électricité en mettant fin officiellement au monopole de l'État sur le transport, la distribution, la vente, l'importation et l'exportation de l'électricité.

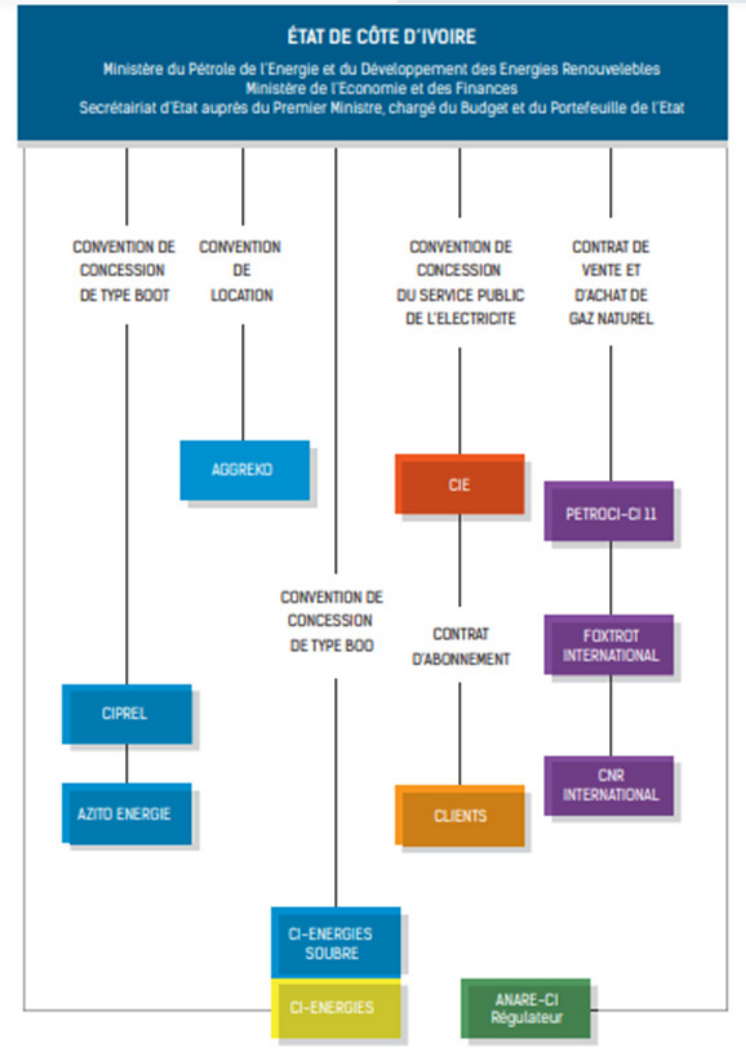
Historique sur le secteur de l'électricité en Côte d'Ivoire

Source : Auteur, ANARE

En Novembre 2017, un décret a décidé du transfert des actifs à la société d'État Énergies de Côte d'Ivoire, qui a été renommée CI-ENERGIES. Cette société a élargi son champ d'activité au secteur de l'électricité. Aujourd'hui, la CIE a le monopole des activités de transport, de distribution, de vente, d'importation et d'exportation d'électricité en vertu d'un contrat de concession, bien que l'article 6 de la nouvelle loi sur l'électricité précise que ces activités ne constituent pas un monopole de l'État.

LES ACTEURS DU SECTEUR DE L'ÉLECTRICITÉ EN CÔTE D'IVOIRE

Figure 1: Cartographie des acteurs du secteur de l'électricité en Côte d'Ivoire



Source : ANARE-CI, Rapport 2017

CI-ENERGIES est chargée de plusieurs activités techniques liées au secteur de l'énergie. Sous la supervision des Ministères du Pétrole, de l'Énergie et du Développement des Énergies Renouvelables, de l'Économie et des Finances et du Budget, CI-ENERGIES est responsable de la gestion des actifs institutionnels, de la surveillance des flux de capitaux et de l'exploitation de l'énergie électrique, du contrôle des travaux de construction réalisés avec des investissements nationaux dans le secteur de l'énergie, de la planification des activités de production, de transport et de distribution de l'électricité, de la gestion des flux d'énergie, et de la gestion des travaux de construction.

En collaboration avec l'Autorité Nationale de Régulation du secteur de l'Électricité (ANARE), CI-ENERGIES est également responsable de la régulation de certaines activités commerciales liées à l'énergie électrique et de la mise en œuvre de projets d'électrification dans les zones rurales.

Concernant la production d'énergie thermique, trois entreprises privées (AGGREKO, AZITO Energie, CIPREL) exploitent des centrales thermiques en tant que producteurs indépendants. AZITO Energie et CIPREL ont signé des contrats de concession de type BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) avec le gouvernement, tandis qu'AGGREKO a conclu un contrat de bail. Ces contrats prévoient un transfert de possession à l'État après 20 ans. L'approvisionnement en gaz naturel de ces centrales est assuré par trois entreprises privées dans le cadre de contrats d'approvisionnement et de vente de gaz naturel conclus avec le gouvernement.

Les centrales hydroélectriques sont principalement la propriété de l'État, à l'exception de la centrale de Soubré qui a été construite avec des capitaux chinois. Un contrat de concession de type BOO (Build-Own-Operate) a été conclu entre ce gouvernement et CI-ENERGIES pour la cette centrale, qui détient la propriété de l'équipement et en assure l'exploitation.

En ce qui concerne le transport et la distribution d'électricité, la Compagnie Ivoirienne d'Électricité (CIE), en tant que titulaire d'un contrat de concession octroyé par l'État, détient le monopole commercial du service de fourniture d'électricité aux clients individuels, ainsi que des activités d'importation et d'exportation d'électricité. La CIE exploite également plusieurs centrales hydroélectriques et une centrale thermique.

FIXATION DES PRIX DE L'ÉLECTRICITÉ

En Côte d'Ivoire, la facturation de l'électricité est considérée comme trop faible et ne reflète pas les coûts réels de l'énergie ni l'inflation. Le système fiscal actuel entrave la rentabilité du secteur de l'électricité et limite les investissements. Ainsi, le gouvernement envisage de réviser le système fiscal et de mettre en place une nouvelle stratégie tarifaire pour augmenter progressivement les tarifs de l'électricité et combler l'écart entre les coûts de production et les prix de vente.

Des augmentations tarifaires ont déjà été mises en place. Les tarifs de l'électricité en basse tension, par exemple, ont augmenté de 10,4% entre 2013 et 2015, tandis que les tarifs en moyenne et haute tension ont augmenté de 8,1% sur la même période. En juin 2016, un décret a été publié pour réformer le commerce de l'électricité, permettant le remboursement des abonnés en cas d'augmentation tarifaire supérieure à 10%.

En pratique, les tarifs de l'électricité varient en fonction de la classe de consommateur et de l'utilisation, avec des prix allant de 36 FCFA/kWh à 66,96 FCFA/kWh pour les abonnés domestiques en basse tension. Des taxes et redevances supplémentaires s'ajoutent également au prix de l'électricité.

Les abonnés à faible revenu représentent une part importante du nombre total d'abonnés et de la consommation d'électricité du pays. Pour ces abonnés, des limites sont appliquées et en cas de dépassement, des tarifs plus élevés entrent en vigueur. De plus, la TVA est appliquée aux tarifs de la deuxième tranche d'utilisation.

La Côte d'Ivoire cherche donc à réviser ses tarifs d'électricité pour refléter les coûts réels de l'énergie et les impacts de l'inflation. Des réajustements tarifaires ont été mises en place pour réduire le déficit du secteur. L'implémentation complète de ces mesures débutera à partir de Juillet 2023. En effet, le prix de l'électricité au kilowattheure va augmenter de 9,6 % à compter à partir de cette date. Les tarifs varient en fonction de la classe de consommateur et de l'utilisation, et des taxes supplémentaires sont appliquées. Les abonnés à faible revenu sont soumis à des limites d'utilisation et à des tarifs plus élevés en cas de dépassement. En effet, selon, le Ministre des Mines, du Pétrole et de l'Énergie, Mamadou Sangafowa Coulibaly, cela devrait réduire la perte d'exploitation du secteur de 76 milliards de FCFA. Cette augmentation concerne essentiellement les consommateurs ayant un abonnement de 15 Ampères et plus, les professionnels et les abonnés utilisant la moyenne et la haute tension. Au total, ce sont 412 000 abonnés, soit 11% des 3 752 000 abonnés que compte la Côte d'Ivoire qui seront impactés par cette mesure.

LA PRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ EN CÔTE D'IVOIRE

Entre 1960 et 2017, la Côte d'Ivoire a connu une évolution significative de son système électrique. En 1960, année de son indépendance, le pays disposait d'un parc de production d'électricité avec une capacité totale de 25 MW, principalement alimenté par l'énergie hydraulique (80%) et thermique (20%). La demande de pointe était de 11 MW à l'époque.
Au cours des années 1960 à 1970, la capacité installée a augmenté de manière considérable, atteignant 144 MW en 1970. Cela s'explique par la mise en service de la centrale hydroélectrique d'Ayamé 2, ainsi que par l'ajout de centrales thermiques à vapeur à Vridi et au Port. La part de l'énergie hydraulique a diminué à 35%, tandis que celle de l'énergie thermique a augmenté à 65%.

La décennie suivante, de 1970 à 1980, a été marquée par une transition énergétique vers l'hydroélectricité. La capacité installée a atteint 826 MW en 1980, principalement grâce à la construction des centrales hydroélectriques de Kossou, Taabo et Buyo. À ce stade, l'hydroélectricité représentait 73% de la capacité totale, tandis que la part de l'énergie thermique diminuait à 27%.

Cependant, entre 1970 et 1980, la Côte d'Ivoire a connu une récession économique qui a entraîné un ralentissement des investissements dans le secteur de l'énergie. La capacité installée n'a augmenté que de 11% entre 1980 et 1990, atteignant 918 MW en 1990. Les seules additions notables étaient la centrale hydroélectrique de Fayé et la centrale thermique à gaz de Vridi. Malgré cela, l'hydroélectricité représentait encore 66% de la capacité totale.

La situation économique difficile s'est poursuivie dans les années 1990, ce qui a entraîné un manque d'investissements et une capacité installée relativement modeste de 1 210 MW en l'an 2000. Les centrales thermiques à gaz, notamment Ciprel 1&2 et Azito, ont été ajoutées pour compenser la faible croissance. À ce stade, l'énergie hydroélectrique et l'énergie thermique représentaient chacune 50% de la capacité totale.

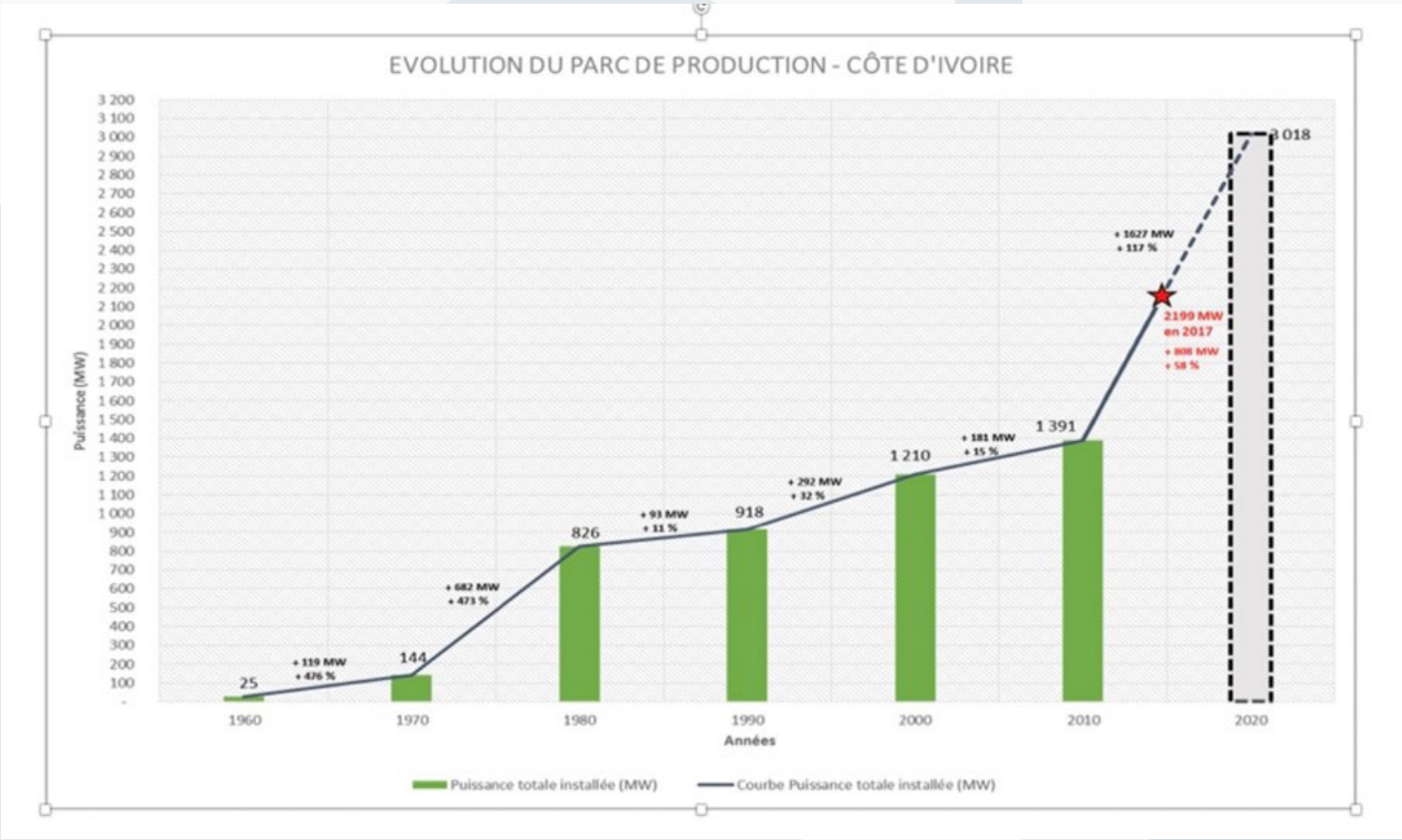
La période allant de 2000 à 2010 a été marquée par une crise politico-militaire, entraînant une stagnation des investissements. La capacité installée a augmenté de seulement 15% pendant cette décennie, principalement grâce à de nouvelles centrales thermiques à gaz. En 2010, la capacité totale atteignait 1 391 MW, avec une part de 43% pour l'hydroélectricité et 57% pour l'énergie thermique.

À partir de 2010, le gouvernement ivoirien s'est engagé dans une relance économique et a initié des investissements dans les infrastructures, y compris dans le secteur de l'énergie. La capacité installée du parc de production d'électricité a atteint 2 199 MW en 2017, avec une part de 40% pour l'hydroélectricité et 60% pour l'énergie thermique. La mise en service du barrage hydroélectrique de Soubré en novembre 2017 marque un tournant vers les énergies renouvelables et la fin de la période de production thermique prédominante.

Au fil des décennies, la Côte d'Ivoire a donc évolué d'un système électrique principalement basé sur l'hydroélectricité et l'énergie thermique vers une plus grande diversification, avec une attention croissante portée aux énergies renouvelables.

En 2017, la Côte d'Ivoire disposait d'une capacité de production électrique de 2 199 MW, avec une production annuelle de 9 941 GWh. Une partie de cette production, soit 1 191 GWh, était exportée vers les pays voisins. La consommation domestique s'élevait à 8 716 GWh, avec des ventes de 6 603 GWh. La demande de pointe atteignait 1 342 MW.

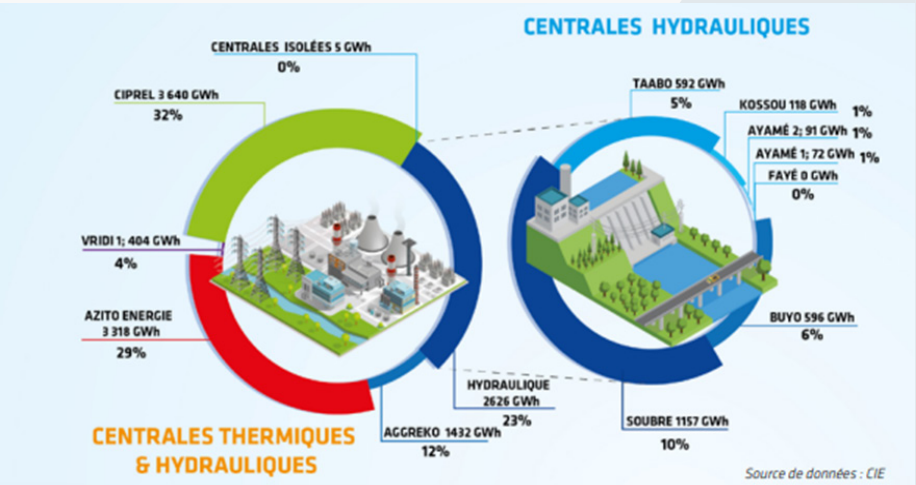
En ce qui concerne l'énergie hydroélectrique, la Côte d'Ivoire a mis en œuvre une politique visant à valoriser ses riches ressources nationales. Plusieurs centrales hydroélectriques ont été mises en service dans différentes régions du pays. La centrale d'Ayame 1, située sur le bassin de la rivière Bia, a été mise en service en 1959, suivie des centrales d'Ayame 2 en 1965, de Kossou en 1972, de Taabo en 1979, de Buyo en 1980, de Faye en 1984, et enfin de Soubré en 2017, d'une puissance de 275 MW, située sur le bassin de la Sassandra. La capacité totale des installations hydroélectriques atteignait ainsi 879 MW en 2017.

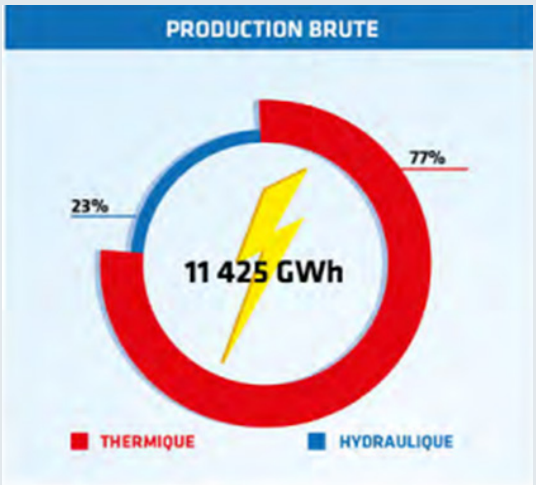


Source 1 : ANARE

En 2021, la production brute d'énergie a augmenté de 1,9% par rapport à l'année précédente, atteignant 11 425 GWh. Les combustibles fossiles (thermique) représentent 77% de la production totale, tandis que l'énergie hydraulique représente 23%. Les centrales thermiques d'Azito Energie et de CIPREL, qui comptent pour 46% de la capacité installée, ont contribué à 61% de la production nationale brute. Le solde de l'exportation de l'énergie électrique au titre de l'année 2021 s'élève à 691 GWh soit 6% de la production nationale brute.

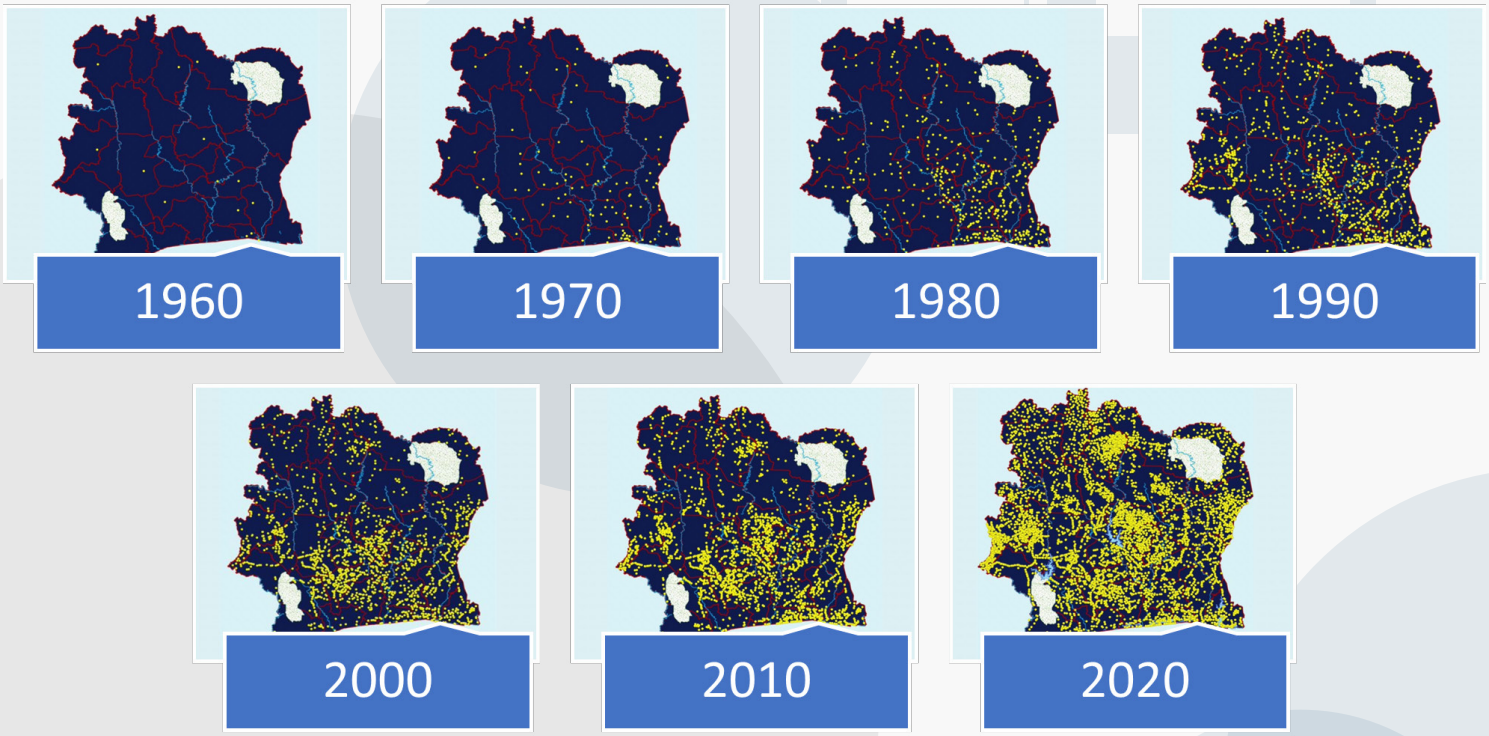
Figure 2: : Répartition de la production d'électricité en Côte d'Ivoire en 2021





Evolution des chiffres caractéristiques du secteur de l'électricité de la Côte d'Ivoire

Figure 3 : Electrification des localités rurales de la Côte d'Ivoire sur la période 1960 - 2020



Source 1 : CI-ENERGIE

En 1960, la Côte d'Ivoire disposait d'un système électrique interconnecté avec une capacité de production totale de 25 MW, dont 80% provenant de sources hydrauliques et 20% de sources thermiques. Le pays avait seulement 13 localités électrifiées et un chiffre d'affaires de 971 millions de FCFA

Entre 1960 et 1970, le pays a connu un essor économique important, avec une augmentation de la capacité de production électrique à 144 MW en 1970. Cela était dû à la construction de nouvelles centrales hydrauliques et thermiques, portant la part hydraulique à 35%. Le nombre d'abonnés est passé à 70 934 et le chiffre d'affaires à 7,34 milliards de FCFA.

De 1970 à 1980, la capacité de production a augmenté de manière significative pour atteindre 826 MW en 1980, principalement grâce à de nouvelles centrales hydroélectriques. Le réseau de transport et de distribution a également été étendu, avec une augmentation du nombre d'abonnés à 271 864 et du chiffre d'affaires à 43 milliards de FCFA.

De 1980 à 1990, la capacité de production a atteint 918 MW en 1990, avec l'ajout de nouvelles centrales thermiques à gaz. Malgré une récession économique, le nombre d'abonnés a continué à augmenter, atteignant 410 522, et le chiffre d'affaires a augmenté à 93 milliards de FCFA.

De 1990 à 2000, la capacité de production a augmenté à 1 210 MW en 2000 grâce à de nouvelles centrales thermiques à gaz. Le nombre d'abonnés a continué à augmenter pour atteindre 762 338, mais la crise économique et politique a entraîné des délestages et une dégradation de la qualité de l'électricité fournie.

De 2000 à 2010, la capacité de production a atteint 1 391 MW en 2010, avec l'ajout de centrales thermiques à gaz supplémentaires. Cependant, la qualité de l'électricité s'est encore détériorée, avec une augmentation du temps moyen de coupure et une baisse du rendement du réseau.

En résumé, la Côte d'Ivoire a connu une augmentation significative de sa capacité de production électrique entre 1960 et 2010, mais des défis subsistent en termes de qualité de l'électricité et de gestion du réseau.

La capacité installée du parc de production d'électricité en Côte d'Ivoire à fin 2020 est de 2 229 MW, répartie entre 7 centrales hydroélectriques (879 MW,

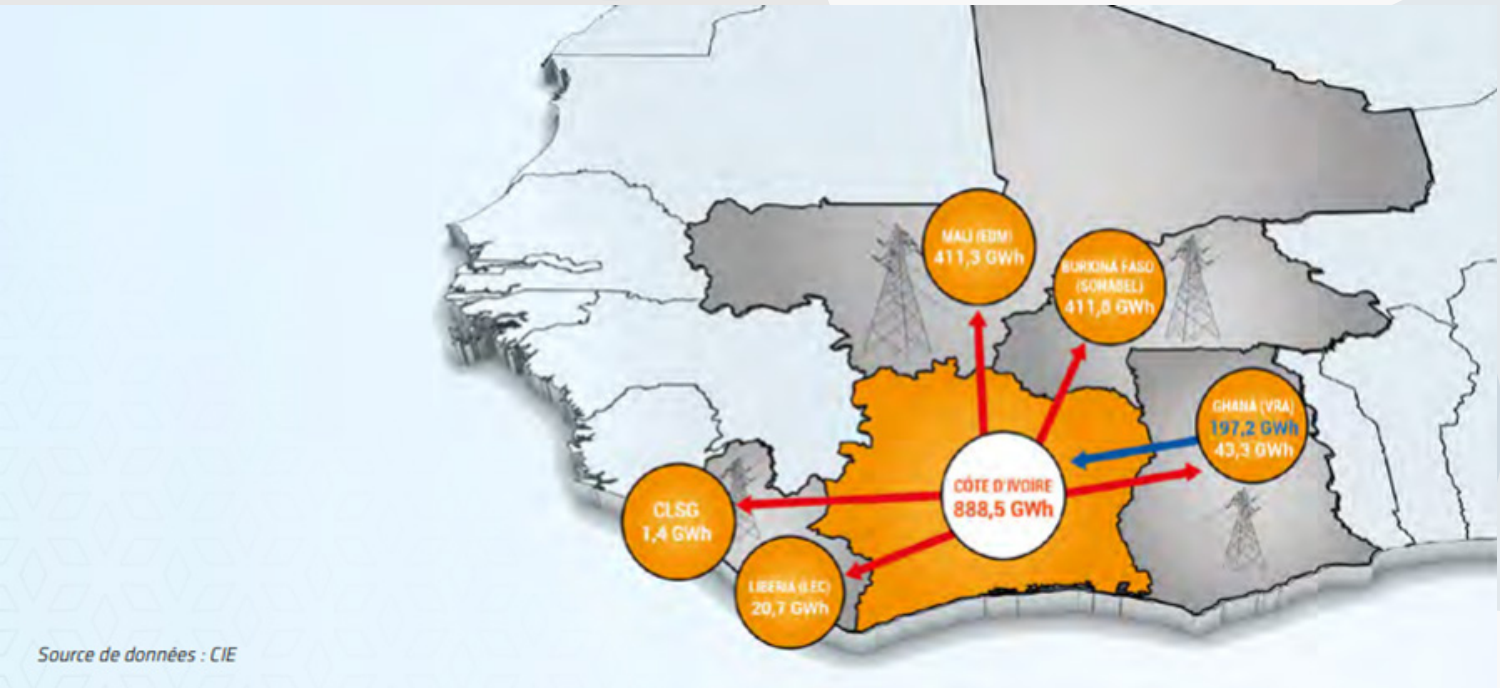
39%) et 4 centrales thermiques (1 350 MW, 61%). La capacité a augmenté de 838 MW entre 2011 et 2020, avec 275 MW en hydraulique et 563 MW en thermique.

La pointe de consommation nationale en décembre 2020 était de 1 545 MW, en hausse de 60% par rapport à mars 2020. La Côte d'Ivoire exporte de l'électricité vers le Ghana, le Burkina Faso, le Bénin, le Togo et le Mali, avec des exportations de 1 275 GWh en 2020 (hausse de 107% depuis 2011).

Le nombre de localités électrifiées est de 6 861 sur un total de 8 513 à fin 2020. Le taux d'accès est passé de 74% en 2011 à 98% en 2020, et le taux de couverture a augmenté de 48% pour atteindre 81%. La qualité de l'électricité s'est améliorée avec un temps moyen de coupure de 16,4 heures en 2020 (47,3 heures en 2011) et un rendement global de 83,7% (hausse de 12,4 points depuis 2011).

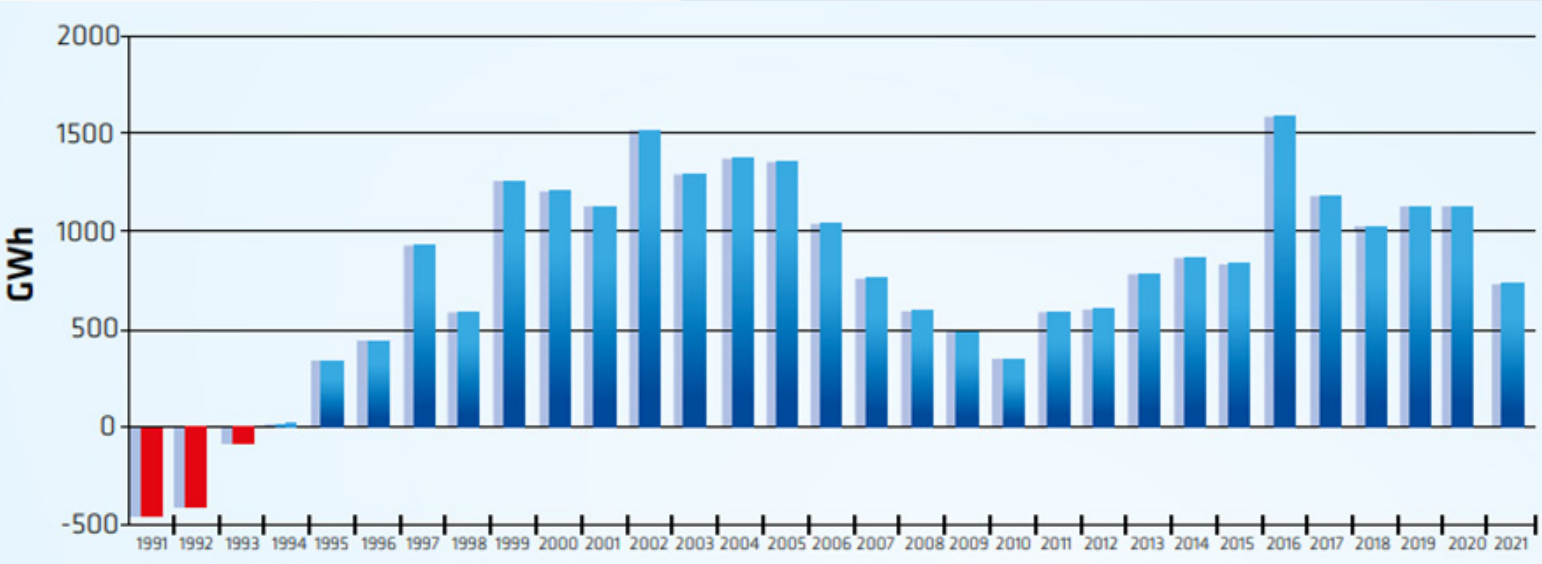
Le nombre de postes HTB a augmenté de 23, la longueur des lignes HTB a augmenté de 2 451 km et le nombre de transformateurs HTB a augmenté de 70 entre 2011 et 2020. La longueur des réseaux HTA et BT a également augmenté de 7 279 km sur la même période.

ECHANGE ENTRE LA CÔTE D'IVOIRE LES PAYS DE LA SOUS-RÉGION



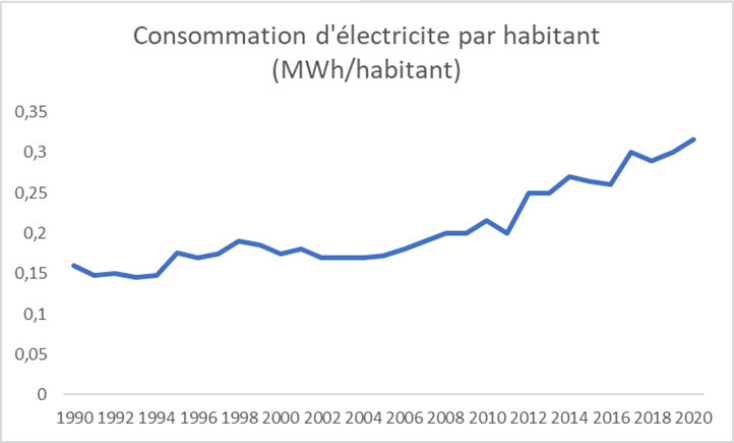
La Côte d'Ivoire vend de l'énergie aux pays voisins de la sous-région, à savoir le Burkina Faso, le Ghana, le Libéria, le Mali et la Sierra Leone, avec un excédent estimé à 691 GWh dans les échanges d'électricité.

Figure 4 : Evolution des échanges d'énergie électrique entre la Côte d'Ivoire et les pays de la sous-région

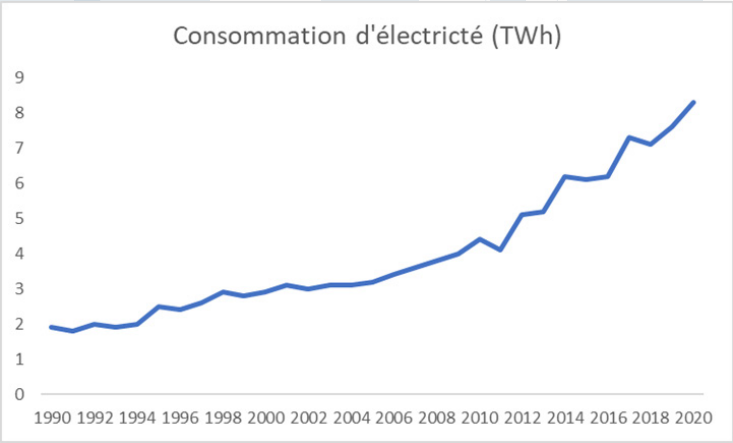


CONSOMMATION D'ÉLECTRICITÉ EN CÔTE D'IVOIRE

Entre 1990 et 2020, la consommation d'électricité par habitant est passée de 0,16 MWh/Habitant à 0,31 MWh/Habitant.

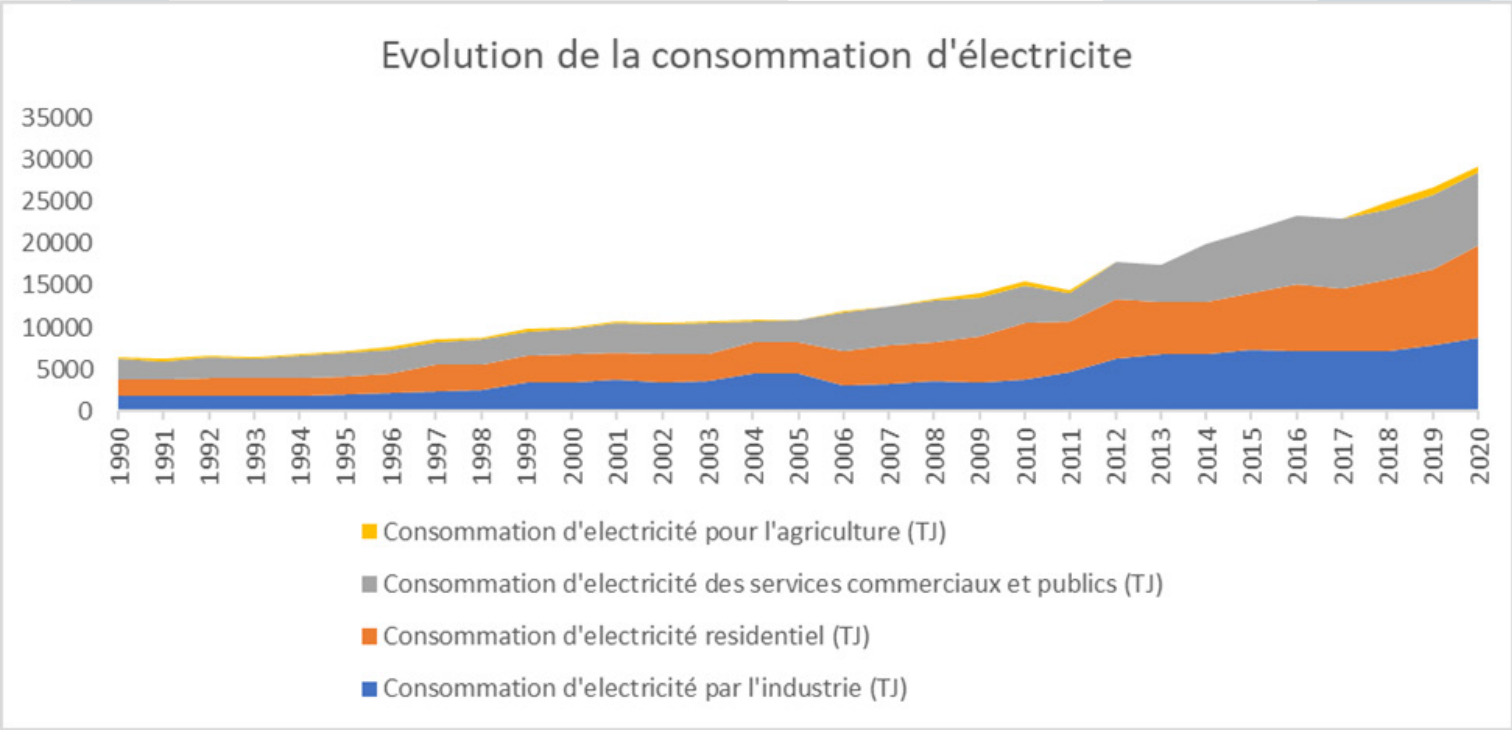


Source 2 : www.iea.org



Source 3 : www.iea.org

Au fil du temps, la consommation d'électricité en Côte d'Ivoire a connu une évolution significative, passant de 1,9 TWh en 1990 à 8,3 TWh en 2020. Cette augmentation s'explique en grande partie par la croissance démographique soutenue et le développement continu du système électrique dans le pays. Il convient de souligner que la consommation d'électricité est répartie entre quatre principaux acteurs, à savoir les ménages, l'industrie, l'agriculture et les services commerciaux et publics. Cependant, les ménages absorbent une grande partie de la production, représentant près de 40% de la consommation totale, suivis de près par l'industrie et les services. Cette répartition reflète l'importance de l'électricité dans la vie quotidienne des citoyens ivoiriens ainsi que dans les secteurs économiques clés.



Source 4 : www.iea.org

QUELQUES PERSPECTIVES DANS LE SECTEUR

Sur la période 2024-2030, la Côte d'Ivoire continuera d'investir pour renforcer son réseau électrique national afin de répondre aux besoins nationaux et internationaux croissants en électricité.

Dans le domaine de la production, plusieurs projets sont en cours de réalisation, visant à atteindre une capacité de production nationale de 4 663 MW d'ici 2030, avec une part de 42% d'énergie renouvelable. Ces projets comprennent la construction de centrales hydroélectriques telles que Singrobo (44 MW) et Gribopopoli (112 MW), des centrales biomasses comme Biovea (46 MW), ainsi que des centrales thermiques au gaz telles qu'Azito IV (TAG 179 MW et TAV 74 MW) et Ciprel 5 (TAG 255 MW et TAV 135 MW). De plus, des projets futurs sont prévus, notamment la construction de nouvelles centrales hydroélectriques et de centrales biomasses, totalisant une capacité de 265 MW.

En ce qui concerne le transport de l'électricité, des projets sont également en cours de réalisation pour améliorer le réseau. Cela comprend le bouclage du réseau haute tension (HTB) avec la création de nouvelles lignes et postes de transformation dans différentes régions du pays. Des renforcements des interconnexions avec des pays voisins tels que le Burkina Faso, le Mali, le Liberia et la Guinée sont également prévus.

Dans le domaine de la distribution, des projets de renforcement et de sécurisation du réseau sont en cours, ainsi que des efforts visant à améliorer la qualité de l'électricité fournie. L'objectif est d'étendre et de renforcer les réseaux de distribution dans de nombreuses localités à travers le pays, en mettant en œuvre des programmes tels que le PRONEX. Des projets d'automatisme et de téléconduite sont également prévus pour moderniser le système électrique et assurer une exploitation flexible.

La capacité installée du parc de production devrait atteindre 4 663 MW, et le pays prévoit de doubler ses exportations d'électricité. L'objectif est également d'améliorer la qualité de l'électricité fournie, avec un temps moyen de coupure inférieur à 5 heures et un rendement global de 85,9% d'ici 2030. La Côte d'Ivoire fait face à un défi énergétique en raison de sa croissance démographique et de la demande croissante en énergie. Le pays dispose de plusieurs sources d'énergie, notamment l'hydroélectricité, le pétrole, le gaz naturel et la biomasse. La production et la distribution d'électricité sont principalement gérées par la Compagnie Ivoirienne d'Électricité (CIE), qui détient le monopole commercial dans le secteur. Toutefois, le gouvernement ivoirien envisage de libéraliser davantage le secteur et d'augmenter les tarifs de l'électricité pour refléter les coûts réels de l'énergie. Des investissements sont nécessaires pour répondre à la demande croissante en électricité, notamment dans les zones rurales. La production d'électricité en Côte d'Ivoire a connu une évolution significative depuis son indépendance en 1960, passant d'une capacité de 25 MW à 918 MW en 1990, avec une augmentation de la part de l'hydroélectricité. Cependant, la récession économique des années 1980 a entraîné un ralentissement des investissements dans le secteur. Ces dernières décennies, marqués de gros investissement dans le secteur ont permis une amélioration significative de la puissance installé qui est, aujourd'hui, de plus de 2 000 MW.

CE QU'IL FAUT RETENIR ?

1. Croissance démographique et demande énergétique : La population de la Côte d'Ivoire est en constante croissance, ce qui augmente la pression sur les infrastructures socio-économiques, y compris la demande d'énergie.

2. Sources d'énergie : La Côte d'Ivoire dispose de quatre principales sources d'énergie primaire : l'hydroélectricité, le pétrole, le gaz naturel et la biomasse. La majeure partie de la demande d'énergie est couverte par les approvisionnements locaux en produits pétroliers, gaz et électricité.

3. Production et consommation d'électricité : En 2023, la production nette d'électricité en Côte d'Ivoire est de 1 169,4 GWh, tandis que la consommation intérieure est de 913 GWh. La consommation à usage domestique représente 80% de la production totale, laissant une marge de manœuvre pour les autres acteurs.

4. Acteurs du secteur de l'électricité : La Compagnie Ivoirienne d'Électricité (CIE) détient le monopole des activités de transport, de distribution, de vente, d'importation et d'exportation d'électricité en Côte d'Ivoire. Des entreprises privées exploitent des centrales thermiques et hydroélectriques, et la Société des Énergies de Côte d'Ivoire (CI-ENERGIES) est responsable de la gestion des actifs institutionnels et de la planification des activités du secteur de l'électricité.

5. Reformes dans le secteur : Le cout de l'électricité ne reflète pas les coûts réels de l'énergie ni l'inflation. Des reformes dans le secteur sont donc mis en place afin de pouvoir supporter les investissements dans le secteur.

SP

SINI PROPERTY

Solutions immobilières

Particulier, professionnel, vous êtes en face d'une problématique immobilière et vous ne savez pas quoi faire. Ne vous inquiétez pas.

NOUS AVONS LA SOLUTION

DERNIÈRE HEURE

FAMAN TOURÉ RÉÉLU AVEC PLUS DE 84 % DES VOIX POUR UN SECOND MANDAT À LA TÊTE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE CÔTE D'IVOIRE

Le lundi 28 août 2023, à Yamoussoukro, s'est tenu l'Assemblée générale élective du Président et du Premier Vice-Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI).

A l'issue du scrutin qui a enregistré la participation de 101 membres élus sur les 102 inscrits, Faman Touré, Président sortant, candidat à sa propre succession, a été réélu pour un nouveau mandat de 6 ans à la tête de l'institution

Le Président Faman Touré et Laciné Diaby, Directeur de Publication de Le Felis après le scrutin du 28 Août 2023

« Sa liste ''Ensemble pour une Chambre forte" qui comprend Coulibaly Zoumana comme Premier vice-Président, a obtenu 84,16% des voix, quand, ''La nouvelle vision 360°", celle de son adversaire, Franck Micaël Boni, a recueilli 13,86%. Bien que s'étant désistée, à la dernière minute, la liste ''Nouvelle Vision" de Thierno Alassane Doumbia, a obtenu 1,86% des voix », indique une note d'information diffusée par la CCI-CI.

Élu président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire depuis 2016, Faman Touré parvient une fois de plus à unir les commerçants et industriels ivoiriens autour de sa candidature.

Le Felis adresse ses félicitations au Président Touré.

GUIDE BUSINESS

Par Benjamin DEH-DEH

CRÉER UNE STATION-SERVICE EN CÔTE D'IVOIRE

« Une distribution fiable et sécurisée du carburant est essentielle pour maintenir la continuité des services d'urgence, tels que les véhicules de secours, les ambulances et les équipes de lutte contre les incendies. Elle est également cruciale pour soutenir les activités économiques et la vie quotidienne des citoyens. »
Cette citation de Juan Manuel Santos, ancien Président de la Colombie et lauréat du prix Nobel de la paix, illustre parfaitement l'importance des stations-services dans notre société moderne. Par ailleurs, avec la croissance exponentielle du parc automobile en Côte d'Ivoire, l'établissement d'une station-service peut s'avérer être un investissement lucratif et porteur d'opportunités.

Investir dans une station-service en Côte d'Ivoire offre des avantages économiques indéniables. En tant que pays producteur et exportateur important du pétrole en Afrique subsaharienne, la Côte d'Ivoire bénéficie généralement d'un approvisionnement régulier en carburant à des prix compétitifs sur le marché national. Mieux, avec une croissance économique soutenue ces dernières années et une classe moyenne émergente , la demande en carburant connaît une croissance sur l'ensemble du territoire ivoirien. Cet environnement favorable aux affaires a contribué à l'essor du secteur des stations-service, qui sont à ce jour, principalement gérées par des sociétés pétrolières internationales telles que Total, Vivo Energy (qui détient la franchise Shell), Puma Energy, Oryx Energies, et plusieurs autres. Ces sociétés possèdent et exploitent un vaste réseau de stations-service à travers le pays.

L'Etat ivoirien encourage également l'initiative privée locale à s'intéresser au secteur de l'énergie, et ce, à travers le pilier III de son Plan National de Développement (PND) 2021-2025, intitulé : « Le développement du secteur privé et de l'investissement ».

Tous ces facteurs rendent attractifs le business des stations-services en Côte d'Ivoire. Toutefois, la réussite de cette activité requiert la maîtrise de plusieurs paramètres. Nous suggérons aux personnes intéressées par cette opportunité quelques conseils à suivre pour réussir leur business.

1. Étude de marché : Avant de démarrer, vous devez effectuer une étude de marché approfondie pour évaluer la demande potentielle en carburant dans la région où vous souhaitez établir la station-service. Analysez la concurrence existante, la localisation idéale, les types de carburants les plus demandés, et les besoins spécifiques des clients. Déterminez les opportunités de croissance.

2. Plan d'affaires : Élaborez un plan d'affaires solide qui comprendra votre vision, votre stratégie de marketing, votre analyse financière, vos prévisions de revenus et vos objectifs à court et à long terme. Cela sera utile lorsque vous présenterez votre projet aux investisseurs ou aux banques pour obtenir un financement.

3. Choix de l'emplacement : Identifiez un emplacement stratégique pour votre station-service. Recherchez des zones où la demande de carburant est élevée, de préférence près d'une route principale ou d'une zone densément peuplée. Veillez à ce que le terrain soit conforme aux réglementations locales en matière d'aménagement et d'exploitation de stations-service.

4. Financement : Obtenez le financement nécessaire pour votre projet. Vous pouvez envisager différentes options, telles que l'investissement personnel, les prêts bancaires, les partenariats commerciaux ou les investissements extérieurs. Établissez un budget réaliste pour couvrir les coûts d'achat ou de location du terrain, la construction de la station-service, l'achat d'équipements, etc.

5. Autorisations et licences : Obtenez toutes les autorisations et licences nécessaires auprès des autorités compétentes telles que le ministère en charge de l'Énergie, les municipalités locales, et d'autres organismes réglementaires. Cela peut inclure des permis de construire, une autorisation environnementale, une licence d'exploitation de station-service, une licence de stockage de carburant, etc. Renseignez-vous auprès des autorités locales sur les exigences spécifiques.

6. Construction et équipement : Engagez des professionnels pour construire la station-service, y compris pour l'acquisition des équipements tels que les réservoirs de stockage de carburant, les pompes, les systèmes de distribution et de sécurité incendie, ainsi que des commodités pour les clients (toilettes, boutique, les aires de stationnement, etc.). Assurez-vous que tout est conforme aux normes de sécurité et de protection environnementale en vigueur.

7. Approvisionnement en carburant : Établissez des relations avec des fournisseurs de carburant réputés. Négociez des accords pour l'approvisionnement régulier en carburant à des prix compétitifs. Assurez-vous de respecter toutes les exigences légales en matière de qualité et de sécurité du carburant.

8. Recrutement et formation du personnel : Embauchez du personnel compétent et qualifié pour gérer la station-service, notamment des opérateurs de pompe, des employés de caisse, des techniciens d'entretien, des responsables de la sécurité et un personnel administratif. Assurez-vous de les former aux procédures de sécurité opérationnelles et aux meilleures pratiques d'exploitation.

9. Service à la clientèle : Fournissez un excellent service à la clientèle pour fidéliser vos clients. Assurez-vous que votre personnel est amical, serviable et bien informé. Offrez des services supplémentaires tels que la vérification de la pression des pneus, le lavage de voitures, les points de fidélité, etc.

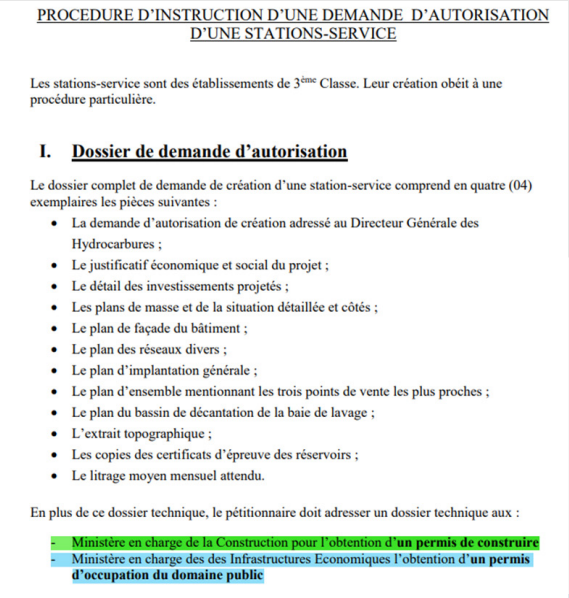
10. Normes HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement) : Veillez à respecter strictement ces normes de sécurité en matière de stockage, de manipulation et de distribution des produits pétroliers. La sécurité est essentielle dans l'exploitation d'une station-service.

11. Marketing, promotion et lancement : Mettez en œuvre une stratégie de marketing efficace pour attirer les clients vers votre station-service. Utilisez des méthodes traditionnelles (panneaux publicitaires, affiches, etc.) et des méthodes numériques (site web, médias sociaux, etc.) pour promouvoir vos services et offres spéciales. Organisez un événement de lancement exceptionnel pour attirer les clients potentiels et offrir des promotions spéciales pour les inciter à venir chez vous.

12. Suivi-Ajustements-Expansion : Surveillez les performances de votre station-service et effectuez des ajustements si nécessaire pour répondre aux besoins changeants du marché et aux attentes des clients. Si votre première station-service connaît le succès, vous pouvez envisager d'ouvrir d'autres stations dans d'autres emplacements stratégiques du pays pour étendre votre entreprise.

Au-delà, de nos recommandations, nous rappelons que le gouvernement ivoirien réglemente le secteur des stations-service en fixant les prix des carburants et en supervisant la conformité aux normes de HSE. Les stations-service doivent se conformer aux réglementations en vigueur et passer des inspections régulières.

A cet effet, le ministère en charge de l'énergie met à la disposition des opérateurs économique les indications pour la « procédure d'instruction d'une demande d'autorisation d'une station-service ». Ci-après les détails de cette procédure.



PROCEDURE D'INSTRUCTION D'UNE DEMANDE D'AUTORISATION D'UNE STATIONS-SERVICE

Les stations-service sont des établissements de 3ème Classe. Leur création obéit à une procédure particulière.

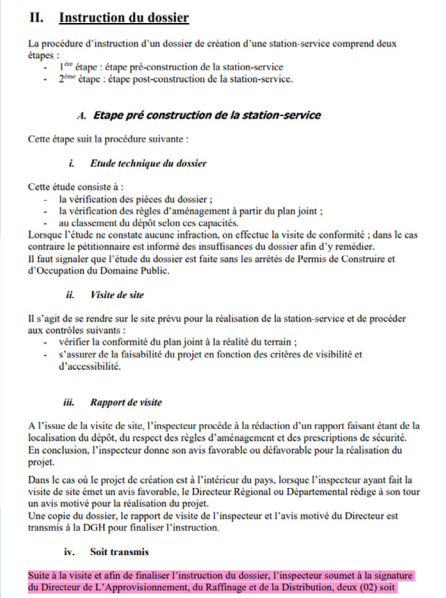
I. Dossier de demande d'autorisation

Le dossier complet de demande de création d'une station-service comprend en quatre (04) exemplaires les pièces suivantes :

- La demande d'autorisation de création adressé au Directeur Générale des Hydrocarbures ;
- Le justificatif économique et social du projet ;
- Le détail des investissements projetés ;
- Les plans de masse et de la situation détaillée et côtés ;
- Le plan de façade du bâtiment ;
- Le plan des réseaux divers ;
- Le plan d'implantation générale ;
- Le plan d'ensemble mentionnant les trois points de vente les plus proches ;
- Le plan du bassin de décantation de la baie de lavage ;
- L'extrait topographique ;
- Les copies des certificats d'épreuve des réservoirs ;
- Le litrage moyen mensuel attendu.

En plus de ce dossier technique, le pétitionnaire doit adresser un dossier technique aux :

- Ministère en charge de la Construction pour l'obtention d'**un permis de construire**
- Ministère en charge des des Infrastructures Economiques l'obtention d'**un permis d'occupation du domaine public**



II. Instruction du dossier

La procédure d'instruction d'un dossier de création d'une station-service comprend deux étapes :
- 1ère étape : étape pré-construction de la station-service
- 2ème étape : étape post-construction de la station-service.

A. Etape pré construction de la station-service

Cette étape suit la procédure suivante :

i. Etude technique du dossier

Cette étude consiste à :
- la vérification des pièces du dossier ;
- la vérification des règles d'aménagement à partir du plan joint ;
- au classement du dépôt selon ces capacités.

Lorsque l'étude ne constate aucune infraction, on effectue la visite de conformité ; dans le cas contraire le pétitionnaire est informé des insuffisances du dossier afin d'y remédier.
Il faut signaler que l'étude du dossier est faite sans les arrêtés de Permis de Construire et d'Occupation du Domaine Public.

ii. Visite de site

Il s'agit de se rendre sur le site prévu pour la réalisation de la station-service et de procéder aux contrôles suivants :
- vérifier la conformité du plan joint à la réalité du terrain ;
- s'assurer de la faisabilité du projet en fonction des critères de visibilité et d'accessibilité.

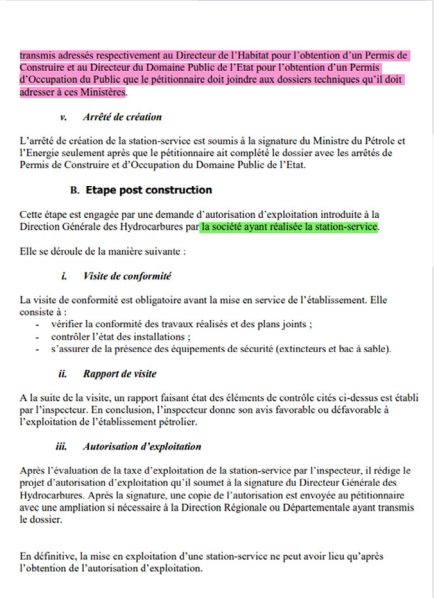
iii. Rapport de visite

A l'issue de la visite de site, l'inspecteur procède à la rédaction d'un rapport faisant étant de la localisation du dépôt, du respect des règles d'aménagement et des prescriptions de sécurité.
En conclusion, l'inspecteur donne son avis favorable ou défavorable pour la réalisation du projet.

Dans le cas où le projet de création est à l'intérieur du pays, lorsque l'inspecteur ayant fait la visite de site émet un avis favorable, le Directeur Régional ou Départemental rédige à son tour un avis motivé pour la réalisation du projet.
Une copie du dossier, le rapport de visite de l'inspecteur et l'avis motivé du Directeur est transmis à la DGH pour finaliser l'instruction.

iv. Soit transmis

Suite à la visite et afin de finaliser l'instruction du dossier, l'inspecteur soumet à la signature du Directeur de L'Approvisionnement, du Raffinage et de la Distribution, deux (02) soit



transmis adressés respectivement au Directeur de l'Habitat pour l'obtention d'un Permis de Construire et au Directeur du Domaine Public de l'Etat pour l'obtention d'un Permis d'Occupation du Public que le pétitionnaire doit joindre aux dossiers techniques qu'il doit adresser à ces Ministères.

v. Arrêté de création

L'arrêté de création de la station-service est soumis à la signature du Ministre du Pétrole et l'Energie seulement après que le pétitionnaire ait complété le dossier avec les arrêtés de Permis de Construire et d'Occupation du Domaine Public de l'Etat.

B. Etape post construction

Cette étape est engagée par une demande d'autorisation d'exploitation introduite à la Direction Générale des Hydrocarbures par la société ayant réalisée la station-service.

Elle se déroule de la manière suivante :

i. Visite de conformité

La visite de conformité est obligatoire avant la mise en service de l'établissement. Elle consiste à :
- vérifier la conformité des travaux réalisés et des plans joints ;
- contrôler l'état des installations ;
- s'assurer de la présence des équipements de sécurité (extincteurs et bac à sable).

ii. Rapport de visite

A la suite de la visite, un rapport faisant état des éléments de contrôle cités ci-dessus est établi par l'inspecteur. En conclusion, l'inspecteur donne son avis favorable ou défavorable à l'exploitation de l'établissement pétrolier.

iii. Autorisation d'exploitation

Après l'évaluation de la taxe d'exploitation de la station-service par l'inspecteur, il rédige le projet d'autorisation d'exploitation qu'il soumet à la signature du Directeur Générale des Hydrocarbures. Après la signature, une copie de l'autorisation est envoyée au pétitionnaire avec une ampliation si nécessaire à la Direction Régionale ou Départementale ayant transmis le dossier.

En définitive, la mise en exploitation d'une station-service ne peut avoir lieu qu'après l'obtention de l'autorisation d'exploitation.

Pour finir, retenons que le marché des stations-service en Côte d'Ivoire est en croissance et compétitif. La concurrence entre les différentes sociétés opérantes pour attirer les clients est rude. Mais, tout nouvel acteur sur ce secteur à suffisamment des marges de réussite pourvue qu'il s'adresse aux spécialistes pour la mise en œuvre de son projet. TELIGENX est ce cabinet outillé et apte à accompagner les opérateurs économiques pour la création de station-service.

INTELLIGENCE ECONOMIQUE

Par Aboubacar KAMARA

RISK INTELLIGENCE, NAVIGUER AVEC CONFIANCE DANS UN MONDE INCERTAIN

La complexité et le changement inhérents, aujourd'hui, au monde des affaires démultiplient les risques dans toutes les sphères de l'entreprise. Qu'ils soient financiers, juridiques, réputationnels ou environnementaux, les risques ont la capacité de freiner le développement des entreprises, de nuire à leur réputation et dans le pire des cas de les faire disparaitre. La risk intelligence ou l'intelligence des risques offre aux organisations les outils nécessaires pour affronter de façon proactive les risques et de les transformer en opportunités. Cette compétence est devenue cruciale pour toute organisation qui se veut prospère et pérenne.

Qu'est-ce que la risk intelligence ?

La risk intelligence se réfère à la capacité d'une organisation à comprendre et à évaluer les risques auxquels elle est confrontée, afin de prendre des décisions éclairées et de mettre en place des mesures préventives ou d'atténuation. Il s'agit d'une approche proactive qui implique la collecte d'informations pertinentes, l'analyse des tendances, la surveillance des facteurs de risque et l'utilisation d'outils et de techniques pour évaluer les probabilités et les impacts des risques. La risk intelligence peut couvrir divers domaines tels que la sécurité, la conformité réglementaire, la cybersécurité, les risques financiers, etc.

Aussi, convient-il d'établir une différence entre la risk intelligence et la gestion des risques. En effet, bien qu'étant interdépendantes, les deux notions sont distinctes.
La gestion des risques est un processus plus spécifique et opérationnel qui se concentre davantage sur les mesures concrètes à mettre en place pour gérer les risques identifiés dans un domaine particulier. La risk intelligence, quant à elle, est une approche plus globale visant une compréhension approfondie des risques liés à une activité ou un objectif. Elle fournit des informations exploitables pour une gestion proactive des risques.

La risk intelligence fournit donc le cadre conceptuel et les connaissances nécessaires pour une gestion des risques efficace.

Risk intelligence, quelle importance pour les organisations ?

La risk intelligence présente de nombreuses avantages pour les organisations. Nous vous en donnons quelques-uns :

Anticipation des risques

La risk intelligence renforce la capacité des organisations à identifier les menaces émergentes, les tendances du marché, les changements réglementaires et les risques opérationnels. En étant proactives dans l'identification des risques, les entreprises peuvent prendre des mesures préventives pour les atténuer ou les éviter. Cela peut inclure l'élaboration de plans de continuité des activités, l'adoption de mesures de sécurité renforcées ou la diversification des sources d'approvisionnement.

Prise de décisions éclairées

La risk intelligence offre aux organisations une vision à 360° sur l'ensemble des menaces endogènes et exogènes susceptibles d'affecter leur performance. Elle permet de peser les risques et les opportunités potentiels lors du développement de nouvelles stratégies, du lancement de produits, de l'expansion vers de nouveaux marchés, etc. En évaluant les risques de manière objective grâce aux données et aux informations pertinentes recueillies, les décideurs parviennent à prendre de meilleures décisions pour se prémunir ou atténuer les risques.

Agilité dans la gestion des crises

Les crises font partie de la réalité des entreprises. Et rares sont celles qui n'ont jamais connues de pareilles situations. La risk Intelligence aide les organisations à traverser avec sérénité ces moments critiques, car elle permet de réagir rapidement et avec agilité face aux événements imprévus. En général, les entreprises dotées d'une démarche de risk intelligence sont mieux préparées à gérer les crises. Elles arrivent aisément à mettre en œuvre des plans de continuité des activités, à communiquer efficacement avec les parties prenantes et à minimiser les perturbations opérationnelles.

Exploitation des opportunités

La risk intelligence renforce la capacité des organisations à détecter et à exploiter les opportunités liés à chaque risque. En effet, les risques ne sont pas que porteurs de menaces. Elles sont souvent de formidables opportunités de développer ses avantages concurrentiels. Un risque peut, par exemple, être à l'origine de l'investissement dans de nouvelles technologies, l'exploration de nouveaux marchés ou du développement de partenariats stratégiques qui vont accroître les performances de l'entreprise.

Renforcement de la confiance des parties prenantes

Les entreprises qui adoptent la risk intelligence démontre leur engagement à gérer de manière responsable les risques. Cela renforce la confiance des parties prenantes telles que les investisseurs, les clients et les employés. Les investisseurs, par exemple, ont tendance à être plus enclines à s'engager avec des entreprises qui démontrent une compréhension approfondie des risques auxquels elles sont confrontées et qui mettent en place des mesures solides pour les gérer.

Quels risques surveillés ?

En entreprise, le risque fait référence à l'incertitude ou à l'éventualité d'un événement indésirable qui peut avoir un impact négatif sur les objectifs, les opérations ou les résultats de l'organisation. Le risque peut provenir de diverses sources et peut se manifester de différentes manières.
Concrètement, voici quelques risques courants qu'il convient de suivre en entreprise :

Risques financiers : risque de change, risque de crédit, risque de liquidité, pertes financières, etc.

Risques opérationnels : dysfonctionnements de la chaîne d'approvisionnement, défaillances d'équipements et de matériaux, risques informatiques (cyberattaques), etc.

Risques stratégiques : perturbation du marché, évolution de la demande des clients et des modes de consommation, évolution de la concurrence, etc.

Risques juridiques : infractions réglementaires, non-respect des règles (santé, données privées), poursuites judiciaires, amendes, évolutions réglementaires, etc.

Risques environnementaux et sociaux : catastrophes naturelles, changement climatique, troubles sociaux et politiques.

Risques de réputation : publicité négative, atteinte à l'image, insatisfaction des clients, etc.

Toutefois, il est important de retenir que le risque est une question de perspective car un risque pour une entreprise peut s'avérer une opportunité pour une autre.

La risk intelligence en 5 étapes

Nous vous résumons en 5 étapes clés la démarche de Risk Intelligence :

1) Identification des risques

La première étape pour développer la risk intelligence consiste à identifier les risques auxquels l'entreprise est confrontée. Cela peut se faire par le biais d'analyses internes, d'évaluations des processus opérationnels, d'audits de sécurité, de retours d'expérience passés, de l'observation des tendances du marché, etc. L'objectif est de dresser une liste exhaustive des risques pertinents pour l'entreprise.

2) Évaluer les risques

Une fois les risques identifiés, il est crucial de les évaluer de manière objective. Il s'agit d'évaluer la probabilité d'occurrence des risques et leur impact potentiel sur l'organisation. Cette analyse approfondie aide à hiérarchiser les risques et à allouer efficacement les ressources pour les gérer. L'utilisation d'outils tels que la matrice de probabilité/impact peut aider à hiérarchiser les risques en fonction de leur gravité.

3) Analyse des opportunités

La risk intelligence ne se limite pas seulement à la gestion des risques, mais comprend également l'identification des opportunités liées aux risques. Il est donc important d'analyser les risques identifiés pour déterminer s'ils peuvent offrir des avantages concurrentiels ou des possibilités de croissance.

4) Développement de stratégies de gestion des risques

Sur la base de l'identification et de l'évaluation des risques, l'entreprise doit élaborer des stratégies spécifiques pour gérer les risques identifiés. Cela peut inclure la mise en place de politiques et de procédures, la création de plans de continuité des activités, l'allocation de ressources appropriées, la formation des employés et l'adoption de technologies de pointe pour atténuer les risques.

5) Suivi et évaluation continue

La risk intelligence est un processus continu. Il est important de surveiller en permanence les risques, d'évaluer l'efficacité des mesures de gestion des risques mises en place, et d'ajuster les stratégies si nécessaire. Un suivi régulier permet de détecter les changements dans l'environnement des risques et de réagir rapidement pour minimiser les impacts négatifs et maximiser les opportunités.

Enfin, retenons que la risk intelligence est, aujourd'hui, une compétence essentielle pour bâtir des entreprises résilientes et performantes. En développant leur capacité à comprendre, évaluer et gérer les risques, les organisations pourront réduire leurs impacts négatives sur leurs activités tout en sachant y puisant des opportunités de création de valeur.

EXPRESSO

EXPLORATION PÉTROLIÈRE : LA COTE D'IVOIRE SIGNE 5 CONTRATS DE PARTAGE DE PRODUCTION AVEC L'AMÉRICAIN MURPHY

L'État de Côte d'Ivoire, à travers Petroci Holding, et le Groupe américain Murphy Exploration & Production ont signé cinq Contrats de Partage et de Production (CPP), le mercredi 14 juin 2023, au cabinet du Ministre des Mines, du Pétrole et de l'Energie, Mamadou Sangafowa-Coulibaly. Ces contrats portent sur l'exploration du bassin sédimentaire ivoirien.

Le ministre Mamadou Sangafowa-Coulibaly, tout en se félicitant de cet accord portant sur les blocs pétroliers CI-102, CI-103, CI-502, CI-531 et CI-709, a salué la riche expérience de Murphy. « Ce Groupe américain nous donne beaucoup d'espoir. Nous avons foi en notre bassin sédimentaire qui a permis deux découvertes majeures de pétrole. L'une en septembre 2021 et l'autre en juillet 2022. Cela dénote de l'attractivité de notre bassin sédimentaire », a indiqué Sangafowa-Coulibaly, qui a rendu hommage à tous ceux qui mettent un point d'honneur à promouvoir le bassin sédimentaire ivoirien.

Selon le ministre, la signature de ces CPP est une opportunité pour booster le développement du secteur pétrolier ivoirien. « Nous devons aller vite car nous avons besoin d'énergie. Nous plaçons beaucoup d'espoir dans cette signature et le Président de la République, Alassane Ouattara, attend une autre découverte de pétrole. », a insisté Sangafowa-Coulibaly.

Hormis le bloc pétrolier CI-102, les autres blocs sont situés en eaux profondes. L'attribution de ces blocs à Murphy permettra d'intensifier l'exploration du bassin sédimentaire ivoirien et, in fine, d'accroître l'offre de gaz naturel au secteur de l'électricité.

Pour rappel, c'est en avril 2022 que la société Murphy Exploration & Production a manifesté son intérêt pour les blocs susmentionnés. C'est une société américaine basée à Houston, au Texas, qui a débuté ses activités en 1921. Elle détient des actifs en production aux Etats-Unis et au Canada, ainsi que des actifs en exploration en Australie, au Brésil, au Bruneï, au Mexique et au Vietnam. Au 1er trimestre 2022, sa production s'est élevée à 141.000 barils équivalent pétrole par jour et ses réserves à fin 2021, non encore développées, sont estimées à 717 millions de barils d'équivalent pétrole.

Source : gouv.ci

Veille
Protection
Influence

Visez juste

Prenez une avance décisive sur vos concurrents

Teligenx

Votre partenaire en Intelligence Economique

FOCUS ECO

Par Aboubacar KAMARA

DANGOTE OIL REFINERY, UNE RÉPONSE AU PARADOXE NIGÉRIAN

Premier pays producteur de pétrole en Afrique, le Nigéria fait paradoxalement partie des plus gros importateurs de produits pétroliers au monde. Malgré ses gigantesques réserves d'or noir, le pays importe plus de 90 % du carburant qu'il consomme en raison de ses faibles capacités de raffinage.

Aujourd'hui, la mise en service de la plus grande raffinerie du pays, porté par le Groupe Dangoté, arrive comme une lieur d'espoir. Le pays espère mettre fin à sa dépendance aux importations de produits pétroliers raffinées voire devenir un exportateur dans les années à venir.

Quels sont les enjeux autour de cette nouvelle raffinerie ? Marquera-t-elle la fin d'une longue dépendance aux importations de carburant ? Le point dans ce Focus Eco.

Un projet à la taille des défis du pays

Située à Lekki, en périphérie de Lagos, la capitale économique du Nigeria, la raffinerie Dangote s'étend sur 2.635 hectares de terrain. Annoncée pour être la plus grande raffinerie de pétrole d'Afrique, elle est dotée d'une capacité de raffinage de 650 000 barils de pétrole brut par jour. La raffinerie qui est la plus grande à train unique au monde (utilisation d'une seule unité de distillation du brut) produira une gamme diversifiée de produits pétroliers, tels que de l'essence, du diesel, du kérosène, du fioul lourd, du bitume et du gaz de pétrole liquéfié (GPL). Inaugurée le 22 mai 2023 par le président sortant du pays, Muhammadu Buhari, ce mégaprojet a coûté 18,5 milliards de dollars US, bien au-delà des 9 milliards de dollars US prévus initialement.

En effet, depuis son lancement en 2013, le projet a connu certains redimensionnement sans compter les ajustements de prix dû à l'inflation engendrée par les deux crises qui ont secouées le monde (Covid-19 et guerre en Ukraine). Ces facteurs ont contribué à faire grimper les coûts.

Aujourd'hui, la mise en service de la raffinerie de Lekki cristallise de grands enjeux stratégiques pour le Nigeria. Celle-ci est, effectivement, censée mettre fin à un gros paradoxe : Le Nigéria, pays membre de l'OPEP, est le plus gros producteur de brut en Afrique devant la Libye et l'Angola. Mais, il est obligé d'importer la quasi-totalité de son carburant puisqu'aucune de ses quatre raffineries n'est fonctionnelle. En outre, le pays subit régulièrement de graves pénuries d'essence.

La nouvelle raffinerie permettra non seulement de répondre à la demande intérieure mais générera un excédent pour l'exportation. En effet, à terme, au moins 40% de la capacité de la raffinerie sera dédiées à l'exportation, ce qui devrait entraîner pour le pays d'importantes entrées de devises.

Par ailleurs, l'opérationnalisation de l'unité créera plus de 100 000 emplois directs et indirects. Selon la compagnie nationale des hydrocarbures, la Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC), en mettant fin aux importations, la raffinerie fera économiser au moins 7,5 milliards de dollars au Nigéria chaque année.

La promesse du Dangoté Oil Reffenry est donc de faire du Nigeria une véritable puissance pétrolière en Afrique et

Un partenariat public-privé réussi

La réalisation de ce projet de raffinerie est, avant tout, le fruit de la vision et de la persévérance d'un homme : Alikoa Dangoté, l'homme le plus riche d'Afrique dont la fortune est estimée à entre 15 et 20 milliards de dollars. Le milliardaire nigérian, à la tête du puissant empire Dangoté Group, a pour ambition de couvrir avec sa raffinerie les besoins du pays en carburant. Pour rappel, il a déjà gagné ce pari sur le marché du ciment et des engrais en faisant passer le Nigéria d'importateur à exportateur net.

Par ailleurs, si ce projet a vu le jour, c'est grâce au soutien particulier de l'État nigérian à travers la compagnie nationale des hydrocarbures (NNPC), qui est l'un des principaux actionnaires de la raffinerie.

En 2021, le gouvernement nigérian a autorisé la compagnie pétrolière nationale à acquérir une participation de 20 % dans la raffinerie, à hauteur de 2,76 milliards de dollars. En outre, la NNPC s'est engagée à fournir immédiatement 300 000 barils par jour à la raffinerie, pour la permettre de démarrer ses activités.

Ce soutien étatique a été d'un apport non négligeable au groupe Dangoté dans la conduite de ce projet.

Suppression de la subvention aux importations de carburant, une opportunité

Coïncidence ou non, depuis le 29 mai dernier soit 7 jours après l'inauguration de la raffinerie Dangoté, l'Etat nigérian a annoncé la fin de la subvention sur le carburant.

Instituée depuis les années 1970, cette subvention permettait de maintenir à un niveau bas les prix du carburant à la pompe. Mais, cette politique pèsait lourdement sur les finances publiques du pays. Chaque année, ce sont plusieurs milliards de dollars qui sortaient des caisses de l'Etat. Selon les statistiques de la NNPC, 9,7 milliards de dollars ont été investis l'année dernière pour subventionner les produits pétroliers.

Par ailleurs, cette politique de subvention a permis le développement d'un puissant lobby de tradeurs d'importation d'essence dont la responsabilité dans la ruine des raffineries publiques n'est pas négligeable.

Le président nouvellement élu, Bola Tinubu, a donc décider de mettre un terme à ce système qui entrave le développement de l'industrie pétrolière locale.

Dans une certaine mesure, la suppression de la subvention sur le carburant crée un environnement favorable au développement des activités de la nouvelle raffinerie.

A quand les premiers produits de la raffinerie ?

Selon plusieurs observateurs, l'inauguration du mois de mai n'est que symbolique, puisque la raffinerie n'a pas débuté immédiatement ses opérations à cette date.

Dans son discours lors de la cérémonie d'inauguration, Aliko Dangoté a assuré, pour sa part, que la production arriverait sur le marché « d'ici à fin juillet-début août », sans plus de précisions. Mais, certains experts tablent plutôt sur la fin d'année pour voir sur le marché les premiers produits raffinés.

Par ailleurs, alors que Dangoté Group évoque une mise en service complète de la raffinerie fin 2024, les équipes du Fonds monétaire international (FMI) envisagent plutôt « une trajectoire de production progressive : 100 000 barils par jour en 2024, 200 000 barils par jour en 2025, passant à 300 000 barils par jour en 2026-2027 ».

Malgré les doutes sur le début de l'approvisionnement du marché en carburant, il est clair que la raffinerie Dangoté représente une avancée majeure dans le secteur pétrolier nigérian. Elle pourrait même jouer un rôle crucial dans la transformation de l'industrie pétrolière sur le continent. Cette initiative devrait inspirer d'autres Etats africains à appuyer les acteurs privés locaux porteurs de projets visant le développement de secteurs stratégiques dans leur pays.

TUTO

GÉRER UNE CRISE DIGITALE AVEC SUCCÈS

Par Benjamin DEH-DEH

Une crise digitale peut survenir à tout moment. Qu'il s'agisse d'un piratage informatique, d'une fuite de données sensibles ou d'une mauvaise gestion des médias sociaux, votre réputation peut être fortement entachée. En fonction de l'importance que les internautes accordent à votre actualité, la crise peut se dissiper d'elle-même au bout d'un certain temps, et parfois sans laisser de grosses séquelles. Mais il arrive qu'elle perdure. Dans ce cas, la mise en place d'une stratégie de gestion de crise sur les réseaux sociaux s'impose pour limiter, puis réparer les dégâts. Dans ce Tuto, nous vous présentons les étapes clés pour gérer avec efficacité une crise digitale et minimiser son impact sur votre entreprise.

Avant la crise

Surveillez en permanence votre présence en ligne

La veille en ligne ou veille e-réputation est essentielle pour détecter rapidement les signes d'une crise digitale. Utilisez des outils de surveillance des médias sociaux et des moteurs de recherche pour suivre les mentions de votre marque, vos produits et vos dirigeants. Soyez attentif aux commentaires négatifs, aux rumeurs, aux fuites d'informations ou à toute autre activité suspecte. Plus rapidement vous détectez les éléments déclencheurs de la crise, plus vous avez de chances de la maîtriser avant qu'elle ne prenne forme.

Préparez-vous à l'avance

La meilleure façon de faire face à une crise digitale est d'être préparé. Établissez un plan de gestion de crise qui définit les rôles et responsabilités de chaque membre de l'équipe, ainsi que les procédures à suivre en cas d'incident. Identifiez les scénarios de crise potentiels et développez des stratégies spécifiques pour y faire face. En anticipant les problèmes possibles, vous serez mieux préparé à réagir rapidement et efficacement.

Pendant la crise

Évaluez l'ampleur de la crise

Avant de prendre des mesures correctives, il est important de comprendre l'ampleur de la crise. Évaluez les dommages causés, déterminez les risques potentiels et établissez des priorités. Si nécessaire, engagez des experts externes pour vous aider à évaluer la situation de manière objective. Cette évaluation vous permettra de déterminer les mesures à prendre pour résoudre la crise de manière efficace.

Réagissez rapidement et de manière transparente

Lorsqu'une crise digitale se produit, il est essentiel de réagir rapidement, et ce, de manière transparente. Informez immédiatement les parties prenantes concernées, que ce soient vos employés, vos clients ou le grand public. Communiquez de manière proactive pour fournir des informations précises sur la situation. L'absence de communication ou une communication tardive peut aggraver la crise et nuire à la réputation de votre entreprise.

Interagissez avec empathie et contrôle

La manière dont vous communiquez pendant une crise digitale est cruciale. Montrez de l'empathie envers les personnes affectées par la crise, qu'il s'agisse de clients, d'employés ou de partenaires commerciaux. Restez calme et contrôlé, évitez de réagir de manière émotionnelle ou de pointer des doigts accusateurs. Soyez ouvert aux commentaires et aux préoccupations des internautes. Répondez aux questions, dissipez les rumeurs et fournissez des mises à jour régulières. Adoptez une approche transparente et honnête pour regagner la confiance du public.

Après la crise

Apprenez de la crise et améliorez-vous

Une crise digitale peut être une occasion d'apprentissage. Une fois la crise résolue, effectuez une analyse approfondie pour comprendre ce qui s'est passé et comment vous auriez pu mieux gérer la situation. Identifiez les lacunes dans votre plan de gestion des crises et apportez les modifications nécessaires. Utilisez cette expérience pour renforcer votre entreprise et prévenir les futures crises digitales.

En conclusion, la gestion d'une crise digitale nécessite une préparation minutieuse, une réactivité rapide et une communication efficace. En suivant ces étapes clés, vous serez mieux équipé pour gérer une crise digitale avec succès et minimiser son impact sur votre entreprise. N'oubliez pas que la transparence, l'empathie et l'apprentissage sont essentiels pour surmonter de telles situations et renforcer votre réputation à long terme.

BOITE À OUTILS

Par Ulrich DAGBAUD

STORY BRAND
Scénarisez votre marque

Le client doit être le héros de votre histoire ; voilà le secret de tout entreprises florissantes.

Le storytelling de la marque est un ensemble de techniques narratives utilisées pour façonner l'identité d'une entreprise et créer un lien émotionnel avec les clients. Cela permet de promouvoir les valeurs de la marque, raconter l'histoire de son fondateur, l'évolution de ses produits ou services, et humaniser l'entreprise.

Le scénario en sept « épisodes » qui sera présenté vise à vous permettre de revoir la façon dont vous parlez de votre entreprise et sans doute la manière dont vous la gérez. Cessez donc de gaspiller des ressources financières précieuses en campagne marketing car cette méthode fonctionnera également pour vous et cela, quel que soit votre activité.

Pourquoi les campagnes de marketing représentent parfois des gouffres financiers ?

Toute entreprise sait à quel point l'allocation de ressources financières précieuses à une campagne de communication qui s'avère être infructueuse représente une perte difficile. Cela vous amène à vous demander si vous avez recruté la bonne agence de communication, voir même si le problème ne vient du produit lui-même.

Et le travers ne résidait ni dans l'un ni dans l'autre mais plutôt dans la façon dont vous parlez du produit ?

Allouer des ressources financières à une agence de communication sans avoir clarifier vos propos est une stratégie hasardeuse. En effet, nul ne vous écoutera si votre message est confus. Pourquoi ? Parce que qu'importe le support l'individu en face, le cerveau humain est attiré par la précision et rebuté par la confusion.

Pourquoi beaucoup d'entreprises ratent leur campagne de communication ?

Il existe une raison majeure pour laquelle une grande partie des supports marketing sont sans effets : leur approche trop compliquée. Le cerceau à donc mal à traiter ces informations. Lorsque les entreprises parlent de leurs produits, elles commettent généralement deux erreurs. La première erreur est de ne pas se concentrer sur les aspects de l'offre qui permettent aux clients de survivre et de s'épanouir mais plutôt sur ses caractéristiques. La seconde erreur est d'obliger les gens à dépenser trop d'énergies pour comprendre l'offre.

Résoudre ces deux problèmes reviendrait à informer le client que votre produit lui permettra de survivre et à faire en sorte qu'il comprenne votre message sans dépenser trop d'énergie. Comment ? La scénarisation. Scénariser sa marque ou son entreprise constitue le moyen le plus efficace pour structurer les informations afin d'épargner les calories de votre clientèle.

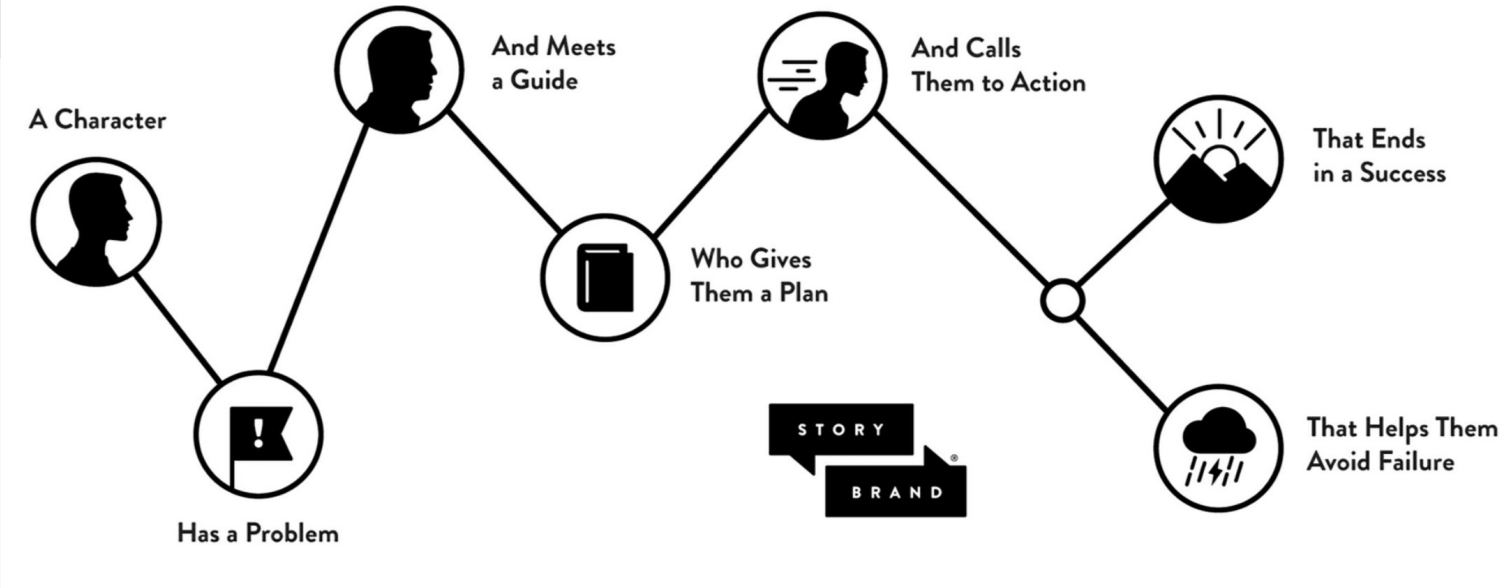
Quelle méthode simplifier et pratique pourrait-on utiliser en communication afin d'atteindre cet objectif ? **Il s'agit de la Trame SB7**

Pourquoi l'utilisation de la trame SB7 serait la plus efficace ?

Tout comme dans un film, l'histoire formulé par votre entreprise doit être claire. Dans le film, le public doit toujours savoir qui est le héros, ce qu'il veut, qui il doit vaincre pour parvenir à ses fins, quels évènements tragiques surviendraient s'il échouait et quel dénouement heureux découlerait de son succès. Il en est de même pour votre entreprise et vos produits. Il sera question dans votre cas d'Identifier ce que veut le client, le Problème que vous pouvez aider à Résoudre, sachez à quoi leur vie ressemblera grâce à vos produits et services, sous peine de n'avoir aucun change de survivre et de s'épanouir.

Pour être captivant, un bon récit nécessite sept éléments de base. Voici en quelque mots de quoi se compose une bonne histoire susceptible de capter l'attention du client :

Un **Personnage** en quête de quelque chose se heurte à un **Problème** l'empêchant d'obtenir ce qu'il cherche. Alors qu'il désespère de surmonter cet obstacle, le personnage rencontre un **Guide** qui surgit dans sa vie, lui fourmi un **Plan** et l'**Incite à agir**. Cette initiative lui permet d'échapper à la **Catastrophe** et de **Triompher**.



Comment clarifier l'histoire que déroule votre entreprise devant ses clients ?

Si cela est bien fait, dans les secondes qui suivent l'affichage de votre site web ou la découverte de votre produit ou marque sur d'autres supports commerciaux, le client doit être en mesure de répondre à trois questions :

1- **Qu'avez-vous à m'offrir ?**

2- **En quoi cela va-t-il améliorer ma vie ?**

3- **Que dois-je faire pour passer commande ?**

La Trame SB 7 représente une méthode simple, ludique et efficace grâce à laquelle le récit de votre entreprise plus captivant.

SB 7 : La méthode Story Brand pour scénariser votre marque grâce à 7 ses principes

Principe Story Brand n°1 : Le héros de l'histoire est le client et non votre entreprise

Lorsque vous connaissez vos clients, vous devez vous demander ce qu'ils recherchent dans votre marque. Le client ne se reconnaitra pas dons l'histoire que vous racontez si vous ne parvenez pas à identifier sa demande.

Principe Story Brand n°2 : Les entreprises ont tendance à vendre des solutions correspondant à des problèmes externes, alors que les clients achètent des solutions à leurs problèmes internes

De même que le héros a une bonne raison d'avancer dans son histoire, le client est attiré vers vous parce qu'il veut résoudre un problème qui à plus ou moins perturbé dans sa vie. Le postulat est : le client est confronté à un problème et il a besoin d'aide. Il faut noter que le client est confronté à trois types d'inquiétudes : externes, internes et philosophiques. Comprendre ces trois catégories de préoccupations et y répondre vous aide à élaborer une promesse de marque qui interpellera les clients dans ce que leurs besoins ont de plus primitifs et de plus profond.

Principe Story Brand n°3 : Le client ne recherche pas un autre héros mais un guide

Les marques qui se positionnent en tant que héros sont, sans le savoir, en compétition avec leur clients potentiels.

Principe Story Brand n°4 : Le client accorde sa confiance à un guide qui a un plan

Le client a besoin d'un chemin, clairement défini (par vous) et levant toutes inquiétudes qu'il pourrait avoir en faisant affaire avec vous. Il existe deux types de plan qui ont fait leurs preuves. Se sont : le plan d'adhésion et le plan par étape.

Principe Story Brand n°5 : Le client ne passe à l'action que s'il y est poussé

Inciter à agir se fait grâce à une communication claire présentant aux clients une demande à suivre pour surmonter leurs difficultés et retrouver la stabilité. Les deux types d'appel à l'action, ayant le plus résultats positives sont : l'incitation direct et l'incitation intermédiaire. Dans le premier, vous demande au client soit de réaliser un achat, soit de prendre rendez-vous. Dans le second, vous l'invité à poursuivre la relation.

Principe Story Brand n°6 : Tout être humain veut s'éviter une fin tragique

Les histoires ne tiennent qu'à une seule question : Quel est l'enjeu ? Sans enjeu, pas d'histoire captivante. De même, si un produit ne représente pas pour le client un enjeu, il ne l'achètera pas. En d'autres termes, vous devez montre ce qu'il en coûte de ne pas faire affaire avec vous.

Principe Story Brand n°7 : Ne partez jamais du principe que les gens savent en quoi votre marque peut changer leur vie. Expliquez-leur

L'élément sans doute le plus important de votre stratégie de communication est la perspective d'une vie meilleure pour votre client s'il adhère à vos produits et services.

Le scénario Brand Script : un outil de mise en application de la Trame SB7

Le scénario Brand Script est un outil conçu pour faciliter l'utilisation de la Trame SB7 en simplifiant le processus de filtrage et pour vous aider à créer un message clair.

Pour vous accompagner dans l'élaboration du scénario de votre marque vous pouvez consulter le site mystorybrand.com.

Dans l'application, le premier projet de scénario Story Script que vous devrez rédiger devra couvrir la présentation générale de votre marque. Vous devrez ensuite élaborer un scénario pour chaque division de votre entreprise, puis pour chaque produit à l'intérieur de chaque division.

Vous savez désormais en quoi consiste la méthode de la Trame SB7. Afin de l'appliqué efficacement, organiser votre lecture en suivant les trois étapes suivantes :

1. Lisez chacun des principes
2. Réfléchissez ensuit, sous forme de Brainstorming aux messages qui pourraient alimenter votre scénario Brand Script
3. Etudiez scrupuleusement les résultats de votre Brainstorming et décidez du message précis pour chaque partie de scénario.

FICHE MÉTIER

RESPONSABLE QHSE

Maliki DIALLO,
Directeur Administratif et Financier Enical Group

Le Responsable QHSE (Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement) est un professionnel chargé de coordonner et de mettre en œuvre les politiques et les programmes liés à la qualité, à l'hygiène, à la sécurité et à l'environnement au sein d'une organisation. Il veille à ce que les normes et les réglementations en matière de QHSE soient respectées et s'engage à améliorer continuellement les performances de l'entreprise dans ces domaines. Quelles sont les principales missions de ce professionnel ? Quelles sont les qualités et les compétences afférentes à son profil ? Les réponses dans cette fiche métier.

Quelles sont les missions du responsable QHSE ?

Au sein d'une organisation, le responsable QHSE veille à la planification et à la mise en place d'un système de management QHSE.

Il élabore et met en œuvre des systèmes de gestion de la qualité pour garantir que les produits ou services de l'organisation répondent aux normes et aux attentes du marché. Il effectue des audits internes et des évaluations de la qualité pour identifier les problèmes et proposer des actions correctives.

Également responsable des questions d'hygiène au sein de la société, le responsable QSHE veille à ce que les règles d'hygiène appropriées soient mises en place pour assurer un environnement sain et sûr pour les employés et les clients. Il conçoit, à cet effet, des programmes de formation pour sensibiliser et former le personnel sur les bonnes pratiques à adopter.

Au niveau de la sécurité, le responsable QHSE évalue les risques et les dangers potentiels au sein de l'organisation et met au point des politiques et des procédures de sécurité appropriées. Il coordonne les enquêtes sur les accidents de travail et les incidents de sécurité et propose des mesures préventives.

Au niveau environnemental, il veille à ce que l'organisation respecte les réglementations environnementales en vigueur. Il s'assure de la mise en œuvre de pratiques responsables pour réduire l'impact de l'organisation sur l'environnement. Il élabore également des politiques et des programmes de sensibilisation à l'environnement pour encourager une culture de responsabilité écologique.

Le responsable QHSE peut exercer dans divers secteurs d'activité tels que l'industrie, la construction, l'énergie, l'agroalimentaire, les services, etc.

Quelles sont les compétences requises pour exercer le métier de responsable QHSE ?

Le Responsable QHSE devra posséder une connaissance approfondie des normes et réglementations en matière de qualité, d'hygiène, de sécurité et d'environnement en vigueur dans son secteur d'activité (ISO 900, ISO 14001, ISO 45001, ...). Il doit être capable d'analyser les risques et à instaurer des mesures préventives pour les éviter ou les atténuer. Il doit avoir d'excellentes compétences en communication. Son esprit d'équipe et son aptitude à travailler avec différents départements et parties prenantes lui seront utiles dans la réussite de sa mission.

Le responsable QHSE a le sens de l'organisation et est capable de gérer plusieurs projets simultanément. Son leadership lui permettra de prendre des décisions éclairées et promouvoir de manière saine une culture QHSE au sein de l'organisation.

Quelle formation pour accéder au métier ?

Pour accéder au métier de Responsable QHSE, il est conseillé de posséder un diplôme acquis en école d'ingénieur ou dans le cadre d'un 3ème cycle universitaire tel qu'un Master Qualité, Hygiène, Sécurité et Environnement, un Master en Management de la qualité dans le domaine industriel, un Master environnement et sécurité industrielle, un Master en Maîtrise des risques industriels, etc.

Une certification professionnelle en gestion de la qualité, de la sécurité ou de l'environnement peut être un atout. Notons que pour accéder au poste, une expérience professionnelle préalable dans un rôle lié à la QHSE est souvent nécessaire.

Quel est le salaire du responsable QHSE ?

Le salaire moyen d'un Responsable QHSE varie en fonction du nombre d'années d'expérience ainsi que de la taille et du secteur d'activité de l'entreprise.

En moyenne, pour un responsable QHSE débutant ou avec une expérience limitée, le salaire mensuel peut se situer entre 500.000 FCFA 1.000.000 FCFA.

Pour un responsable QHSE ayant une expérience avancée et des qualifications supplémentaires, le salaire mensuel peut aller jusqu'à 3.000.000 FCFA et même plus dans certains cas.

Quelles sont ses possibilités d'évolution de carrière ?

Le responsable QSHE dans le prolongement de sa carrière peut évoluer vers des postes de directeur technique, de responsable de la production ou chef de ligne de production. Certains choisissent de devenir consultants ou formateurs QHSE indépendants.

VOCABGENX

CAPITAL INVESTISSEMENT & CAPITAL-RISQUE

Maliki DIALLO,
Directeur Administratif et Financier Enical Group

Le capital investissement et le capital-risque sont deux termes couramment utilisés dans le monde des affaires. Et, il n'est pas rare de les confondre. Mais, bien que les deux modes d'investissement présentent une similitude, ils diffèrent dans leurs approches et leurs objectifs.

Quelle est la nuance entre ces deux formes d'investissement ? La réponse dans cet article.

Qu'est-ce que le capital investissement ?

Le capital investissement, également connu sous le nom de "private equity" en anglais, désigne l'investissement de capitaux dans une entreprise non cotée en bourse. Il s'agit d'un processus où des investisseurs fournissent des fonds propres à une entreprise en échange d'une participation dans celle-ci. Ces derniers cherchent généralement à réaliser un bénéfice en investissant dans des entreprises à fort potentiel de croissance.

Les investisseurs en capital investissement prennent une part active dans la gestion des entreprises dans lesquelles ils investissent, ce qui les distingue des investisseurs traditionnels. Les investissements sont réalisés dans des entreprises à différents stades de développement, tels que les jeunes entreprises en phase de démarrage, les entreprises en croissance ou les entreprises en difficulté nécessitant une restructuration. Contrairement aux investissements à court terme, le capital-investissement a un horizon d'investissement plus long. Cela permet aux investisseurs de prendre des décisions basées sur le long terme, en alignant les intérêts de l'investisseur et de l'entreprise pour créer de la valeur sur une période prolongée.

Qu'est-ce que le capital-risque ?

Le capital-risque ou "venture capital" est une forme d'investissement axée sur les startups et les jeunes entreprises innovantes. Les investisseurs en capital-risque, souvent appelés "capital-risqueurs", investissent des montants variables dans des entreprises prometteuses, généralement au stade précoce de leur développement. En plus des fonds, les capital-risqueurs peuvent également fournir un accompagnement stratégique et une expertise aux entrepreneurs pour les aider à développer leur entreprise.

L'objectif principal du capital-risque est de soutenir les entreprises à un stade précoce de leur développement, lorsque celles-ci ont souvent des besoins financiers importants et un accès limité aux autres formes de financement traditionnelles, notamment les prêts bancaires. L'accent est mis sur des secteurs innovants tels que la technologie, les sciences de la vie, les énergies renouvelables, etc.

Le capital-risque joue un rôle crucial dans le soutien à l'innovation et à l'entrepreneuriat, en permettant aux entreprises prometteuses d'obtenir les ressources nécessaires à leur croissance. Cependant, il est important de noter que chaque investissement en capital-risque est unique et comporte ses propres risques et opportunités. En effet, les investissements en capital-risque sont considérés comme risqués en raison de l'incertitude liée à la réussite commerciale des jeunes entreprises. Cependant, si l'entreprise réussit, les rendements peuvent être très élevés. Les investisseurs en capital-risque cherchent donc à diversifier leur portefeuille d'investissements pour atténuer les risques et maximiser les rendements.

Capital investissement & capital risque, quelles différences ?

Si le capital-investissement et le capital-risque ont pour trait commun de porter sur des entreprises non cotées en bourse, ils diffèrent sur certains points :

Stade de développement des entreprises cibles

La principale différence entre ces deux modes de financements réside dans le stade de développement des entreprises ciblées. En effet, le capital investissement, plus flexible, peut concerner des entreprises de différentes tailles et à différents stades de développement. Mais, le plus souvent, il cible des entreprises matures et bien établies, tandis que le capital-risque se concentre spécifiquement sur des entreprises émergentes et des startups à un stade précoce de leur développement (phase d'amorçage ou développement).

Montant investi

Le capital investissement implique généralement des investissements importants, souvent des millions, voire des milliards de dollars, en fonction de la taille de l'entreprise cible.

En revanche, le capital-risque implique des investissements plus petits, généralement de quelques milliers à quelques millions de dollars, pour soutenir les startups à leurs premiers stades de développement.

Niveau de risque

Le capital investissement est généralement considéré comme moins risqué que le capital-risque. Les entreprises cibles du capital investissement ont généralement une solide base de revenus, une présence établie sur le marché et une histoire opérationnelle, ce qui réduit certains risques par rapport aux startups innovantes qui sont le domaine d'investissement principal du capital-risque.

Durée de détention

Le capital investissement implique des périodes de détention plus longues, allant de plusieurs années à une décennie, tandis que le capital-risque vise des sorties plus rapides, généralement entre 3 et 7 ans.

Objectifs d'investissement

Le capital investissement vise généralement à améliorer la performance opérationnelle et financière d'une entreprise déjà établie, en travaillant en étroite collaboration avec la direction pour réaliser des acquisitions stratégiques, développer de nouveaux marchés ou restructurer l'entreprise.

En revanche, le capital-risque cherche à soutenir la croissance rapide des startups et à maximiser leur potentiel de création de valeur, en fournissant des ressources, des conseils et des réseaux pour aider les entrepreneurs à atteindre leurs objectifs de croissance.

En sommes, le capital investissement et le capital-risque sont deux concepts distincts dans le domaine de l'investissement, bien qu'ils portent tous deux sur des entreprises non cotés en bourse (startups, PME, etc.). Alors que le capital investissement s'adresse aux entreprises établies pour générer une croissance à long terme, le capital-risque se concentre sur les startups innovantes pour maximiser leur potentiel de croissance.

Très en vogue, ces deux modes d'investissement jouent, aujourd'hui, un rôle important dans le financement des PME et des startups. Dans le contexte africain, ils peuvent contribuer à surmonter les contraintes de financement auxquelles sont souvent confrontées ces entreprises notamment en leur permettant de développer leurs activités, d'investir dans la recherche et le développement et d'accéder à de nouveaux marchés. Mais, malgré les importants besoins en investissement, l'expérience du continent africain en capital-investissement et capital-risque reste encore mitigée.

Enical Group

Global expertise for Africa

PO BOX 86405
Ajman Free Zone
United Arab Emirates
www.enical-group.com
business@enical-group.com

Nous affirmons tous les jours notre présence en Afrique

DIGITAL
IMMOBILIER
FINANCEMENT DE PROJET
INTELLIGENCE ECONOMIQUE