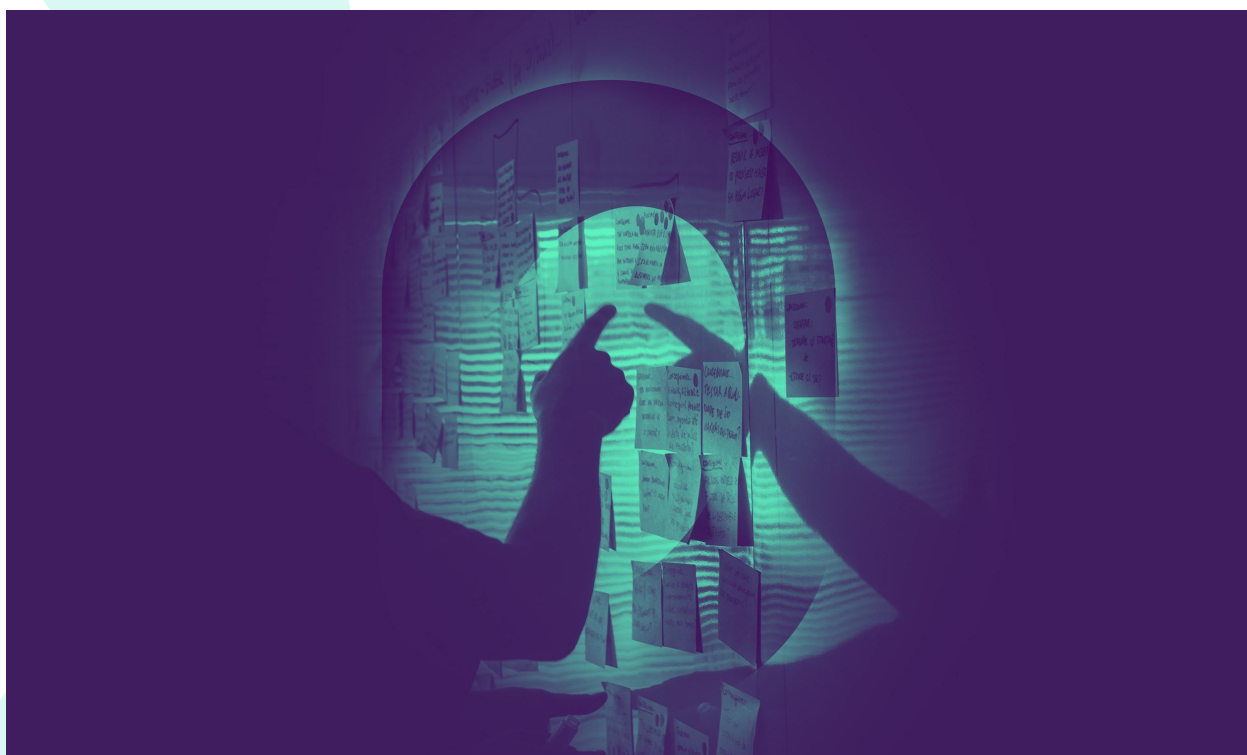


Ovation.eco

Dans le sillage des corridors

Libérer le potentiel d'innovation le long des routes du Global Gateway

Juillet 2026



Douze corridors, cent cinquante milliards d'euros, un continent entier qui se reconfigure. Le Global Gateway construit les routes, les ports et les voies ferrées qui redessineront l'économie africaine de la prochaine décennie. Mais une route ne peut pas créer, à elle seule, l'économie qui doit l'emprunter.

Entre l'infrastructure financée et l'activité économique réelle, il manque un chaînon essentiel : un tissu d'innovations, d'entreprises et de fournisseurs capables de l'habiter.

C'est ce chaînon qu'Ovation bâtit.

1. Des routes qui se redessinent

Les corridors stratégiques du Global Gateway ne sont pas de simples axes stratégiques dessinés au cordeau sur une carte. Ils ouvrent la possibilité au développement d'infrastructures qui recomposent les chaînes de valeur, les flux logistiques et les équilibres géoéconomiques du continent africain. Les ports, les nœuds miniers et les plateformes industrielles en sont les points de concentration. C'est là, précisément, que l'infrastructure se convertit, ou non, en activité économique réelle.

La fenêtre d'opportunité est réelle mais étroite. Le Global Gateway mobilise 300 milliards d'euros sur 2021-2027, dont environ 150 pour l'Afrique, et vise désormais au-delà de 400 milliards ; un effet de levier qui repose largement sur le privé, dans une logique « Team Europe ». Le corridor de Lobito en est un exemple emblématique : deux milliards d'euros engagés par l'UE sur ce seul axe Angola-RDC-Zambie, dont cinquante millions fléchés dès 2025 vers les chaînes de valeur agricoles et la logistique.

Ceci constitue une preuve supplémentaire que le corridor va bien au-delà des minerais : l'eau, l'agri-food, l'énergie, la logistique et le digital s'ouvrent en même temps. Et la compétition est frontale. La Chine contrôle une large part des mines et du raffinage des matières premières critiques africaines, les États-Unis ont mobilisé près de six milliards de dollars sur le seul Lobito. L'atout que peut jouer l'Europe - des standards sociaux, environnementaux et de gouvernance qui permettent d'installer la confiance dans la durée - ne pèsera que si son secteur privé s'engage, et vite.

Car l'infrastructure et le capital, à eux seuls, ne créent pas l'économie. Ce qui manque, c'est la couche qui transforme une route en marché : la lecture des opportunités de nouveaux marchés, des fournisseurs fiables et conformes aux standards internationaux, la capacité des entreprises à innover dans des contextes mouvants, et la connexion opérationnelle entre grandes entreprises et PME locales. Faire émerger ces conditions, c'est exactement le cœur de métier d'Ovation.

2. Ni conseil, ni agence - un opérateur à vos côtés

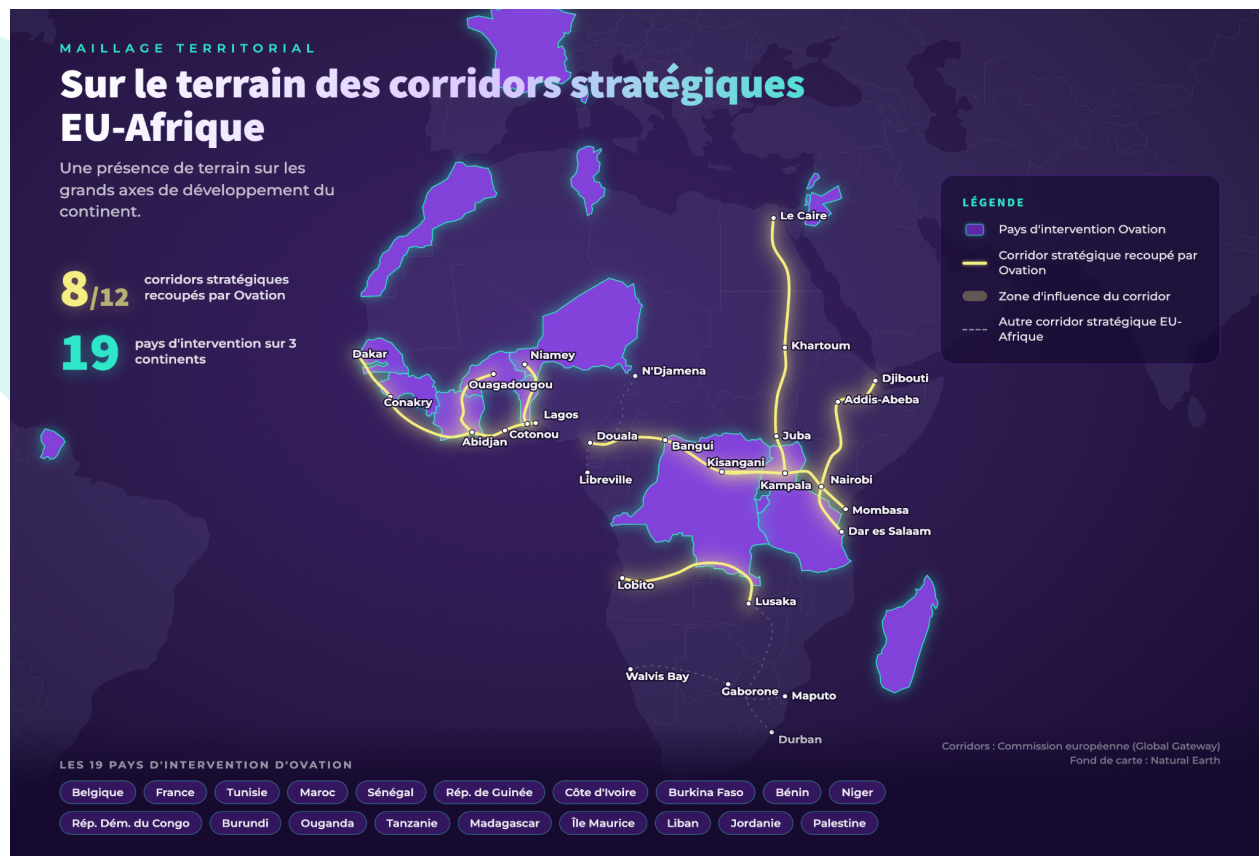
Ovation n'est ni un cabinet de conseil qui se contente de remettre des rapports, ni une agence de commerce extérieur qui exécute une politique publique. Nous co-construisons des projets d'innovation ouverte entre acteurs et l'écosystème qui permet de les ancrer dans un marché tout en pérennisant cette dynamique.

Notre rôle est de dérisquer l'innovation et d'internationaliser : nous systématisons et industrialisons l'approche *lean* pour transformer une intuition de marché en produit viable, testé, financé et prêt à être lancé.

Notre force tient à un double ancrage que peu combinent. Un pied dans l'écosystème corporate belge et européen : quinze ans de missions d'innovation ouverte en grandes entreprises, d'intrapreneuriat, de hackathons - Noshag, SWDE, RTBF, Forrest Group (GFI) - et un programme d'accélération, le Reaktor, monté en Belgique, d'où sont sorties des startups devenues des références dans leur secteur (Opinum, Little Guest, Sagacify, Digiteal, Sagacify, Myskillcamp, SeekandCare, Shippr, Osimis, Sunrise,...).

Un pied dans les écosystèmes entrepreneuriaux africains : près de 2000 entreprises accompagnées, 500 coachs formés dans près de 20 pays, une cinquantaine d'incubateurs actifs, et une présence opérationnelle déjà établie sur le corridor de Lobito (dans le cadre du projet Lobito Connect) ainsi que sur plusieurs autres corridors (Cotonou - Niamey ; Abidjan - Ouagadougou ; Dar es Salaam).

Le projet Lobito Connect (GIZ-EU) se structure autour de deux cohortes pour accélérer le développement de l'écosystème entrepreneurial du Katanga. Il s'appuie sur la mobilisation de +15 grandes entreprises industrielles et un processus sélectif rigoureux : pour la première cohorte uniquement, parmi les 500 candidatures reçues, 50 PME sont présélectionnées pour un bootcamp, dont une vingtaine sont finalement accélérées par cycle. Ceci est rendu possible par la collaboration entre Ovation et une dizaine d'incubateurs partenaires, formés aux outils et méthodes.



D'un côté la demande des grandes entreprises, de l'autre le vivier d'innovations locales et, au milieu, le tissu d'opérateurs (hubs, incubateurs, etc.) qui les fait dialoguer.

Un mot, enfin, sur le vocabulaire, parce qu'il compte pour nos interlocuteurs institutionnels. L'Union Européenne fait du Global Gateway une stratégie de de-risking de ses dépendances en termes de chaînes d'approvisionnement globales. Ovation propose le même de-risking, à l'échelle de l'écosystème, de la chaîne de valeur, de l'entreprise.

Un même mouvement, deux échelles.

3. Le mouvement Ovation

Notre différence tient en un verbe : nous opérons. Là où d'autres s'arrêtent au diagnostic ou au premier contact, nous enchaînons une séquence continue, du besoin terrain jusqu'à l'impact mesuré.

LE MOUVEMENT, EN SIX TEMPS

Identifier besoins → Co-construire l'innovation → Accélérer → Embarquer une entreprise européenne → Dérisker le financement → Mesurer & répliquer

Concrètement, Ovation entre en jeu là où l'opportunité est mûre. Sur un corridor, cela peut commencer par la cartographie des industries structurantes (opérateurs portuaires, groupes miniers, agro-industriels, énergéticiens) et la documentation de leurs besoins réels : quels composants importent-ils faute de fournisseurs locaux qualifiés ? Quels goulots d'étranglement freinent leur rentabilité ? Quelles innovations opérationnelles cherchent-ils sans trouver de partenaire crédible ?

Cela peut aussi commencer par un hackathon ou un atelier stratégique directement avec leurs équipes : prototyper des solutions sur des défis réels, sourcer des projets existants susceptibles d'être pivotés pour répondre à la demande, faire dialoguer employés de la grande entreprise, PME locales et jeunes talents dans un même espace de co-construction.

Ou encore par l'identification d'une entreprise européenne - belge en priorité - capable d'apporter une solution en "*stand-alone*" ou en partenariat innovant avec un acteur local déjà accompagné.

Peu importe le point d'entrée, le mouvement enclenché et la logique restent les mêmes.

Les solutions les plus prometteuses sont accélérées : accompagnement avec la méthode "*lean*", structuration financière, préparation à l'investissement via l'outil de diagnostic de maturité ABACA© (Village Capital), mise en relation avec les partenaires d'affaires pertinents.

Le financement est dériské et activement préparé par l'orientation vers les instruments adaptés au profil de chaque entreprise - equity early-stage (ABAN, fonds I&P), garanties (ARIZ/Proparco), blended finance (EFSD+), couverture export (Credendo), financement concessionnel (Finexpo) - et préparation des dossiers avec les partenaires financiers.

Les partenariats noués, les solutions déployées sont suivis et mesurés : composante locale de l'activité générée, emplois créés, volume d'investissement attiré, taux de

conformité fournisseurs. Tout ceci constitue des données auditable, pas déclaratives, capitalisées dans un playbook répliquable sur le corridor suivant.

C'est ce mouvement continu - identifier, co-construire, accélérer, financer, mesurer, recommencer - qui transforme un corridor d'infrastructure en corridor économique vivant. Et c'est là que réside la promesse concrète d'Ovation.

La demande des grandes entreprises crée un appel d'air ; l'appel d'air structure et finance l'amont ; l'amont rend le corridor investissable ; ce qui attire, à son tour, davantage de demande. Le point d'entrée varie - diagnostic, atelier d'émergence, hackathon, programme d'accélération de scale ups - mais le mouvement, lui, ne varie pas. L'entrée s'effectue là où l'opportunité est pleinement mûre.

4. Trois trajectoires, une même finalité

Parce qu'un exemple illustré vaut mieux que de longs discours théoriques ...

Trois entreprises, trois manières d'enclencher le même mouvement : l'une descend vers de nouveaux marchés, l'autre tire l'amont par le haut, la dernière prouve que le tissu local est déjà là. Toutes sont actrices de la dynamique d'innovation ouverte que nous mettons en œuvre et co-développons.

BioSourcing : soigner plus large.

À Liège, cette biotech du portefeuille Noshag exprime des anticorps monoclonaux dans le lait de chèvres génétiquement éditées : des biomédicaments à une fraction du coût d'une usine classique. Sa promesse est intrinsèquement portée vers le Sud, là où manquent les unités de production, ces traitements restent quasi inaccessibles. Ovation dé-risquerait son exploration : adapter une offre pensée pour le Nord, éprouver les modèles d'accès avant tout capital lourd. Et parce que sa plateforme est re-localisable, fermes caprines comprises, l'implanter le long d'un corridor ouvre un marché et fait naître l'amont - éleveurs, chaîne du froid, contrôle qualité - dans le même temps.

John Cockerill : transformer la demande industrielle en opportunité locale.

Groupe industriel belge présent depuis près de deux siècles à Seraing, actif dans l'énergie, la défense et les infrastructures. Dans tout le Sud global, John Cockerill a un impératif stratégique clair : sécuriser des approvisionnements locaux fiables en matières premières critiques et en composants techniques, sans dépendre exclusivement de fournisseurs lointains ou de chaînes contrôlées par des tiers. C'est précisément ce qu'Ovation peut bâtir à ses côtés le long du corridor : identifier les sous-traitants et fournisseurs locaux à potentiel, les accompagner jusqu'aux standards requis, les rendre bancables et contractualisables. La demande d'un acteur industriel de cette taille devient un moteur puissant pour le tissu économique local et, son ancrage local, un avantage compétitif durable sur des marchés où la concurrence se joue aussi sur la proximité.

Magic : la preuve par le dernier kilomètre.

Née à Conakry, déjà déployée dans six à sept villes de Guinée, cette start-up - quelque part entre Uber et un « Deliveroo local » - opère la logistique du dernier kilomètre pour des clients de taille moyenne. Issue du programme Score Inc. d'Ovation, elle n'est pas une hypothèse : c'est un fournisseur local réel et crédible, exactement l'infrastructure qu'une entreprise étrangère cherche pour atteindre un marché autrement inaccessible. La preuve que le tissu existe et, qu'accompagné, il monte en gamme.

5. Un espace que personne n'occupe encore

Entre la stratégie des bailleurs et leur contribution à l'infrastructure, l'analyse des cabinets et l'accompagnement des agences export, il existe un espace opérationnel rarement couvert : celui qui va du diagnostic terrain jusqu'à l'insertion effective des entreprises locales dans une chaîne de valeur, financées et capables de rendre compte de leur impact. C'est cet espace qu'Ovation occupe, non pas à la place des autres acteurs, mais en continuité avec eux.

Ovation occupe l'espace que ces trois familles laissent vacant : celui de l'opérateur qui connecte, dérisque et insère. Diagnostic, hackathon, accélération et financement n'y forment pas une succession de prestataires déconnectés, mais une seule trajectoire continue.

Un corridor est une promesse d'infrastructures et d'investissements. Sans tissu d'entreprises et de fournisseurs pour l'habiter, il demeure une route vide, sans destination. Ovation bâtit ce chaînon manquant — d'égal à égal avec les entreprises, exigeant avec ses partenaires, aligné sur les ambitions et standards européens.

Les corridors sur lesquels vous travaillez sont aussi les nôtres. Nous proposons une session de travail pour identifier ensemble les points d'entrée concrets et les formes de collaboration qui pourraient faire avancer cet agenda commun.