

// note stratégique

Stratégie d'Ovation pour la RDC

Développement continu de l'écosystème entrepreneurial
congolais à l'ère des corridors

auteur	date	document
Ovation	Septembre 2026	Note stratégique

// l'essentiel

Le principal enjeu n'est plus de créer des entrepreneurs en RDC : c'est de transformer la demande d'investissement et de sous-traitance des corridors en croissance pour des PME congolaises capables d'y répondre.

- **Ce qui existe.** Depuis K-Impact à Kinshasa en 2020, Ovation a formé des incubateurs congolais, noué des liens durables avec les industriels du Katanga et les banques — Rawbank au premier rang — et est devenue, de 2024 à 2026, le partenaire de référence d'Enabel en RDC.
- **Ce que nous en avons appris.** Ce que nous appelions accélération relevait souvent de la post-incubation ; le capital local reste difficile d'accès au-delà d'un premier ticket ; notre capacité plafonnait au nombre de coachs sur le terrain ; et l'impact était mesuré après coup. La stratégie 2030 part de ces constats.
- **Ce que nous proposons.** Un continuum en trois étages le long du Corridor de Lobito et du Couloir Vert — une incubation massifiée à faible coût, une accélération très sélective adossée au financement, une plateforme de croissance pour cinq entreprises par an —, tenu par trois socles : des lieux totems, une culture entrepreneuriale forte, un accès au financement à chaque étage. Le tout s'articule avec le Résultat 2 de CAP Invest et avec le système d'accès au financement mis en place par Enabel et le FPM. Avec au moins 50 % de femmes parmi les entrepreneurs, dès le sourcing.

611

entrepreneurs accompagnés au moins
depuis 2021, dans cinq provinces

139

coachs accompagnés
sur 19 missions

50 %

de femmes parmi les entrepreneurs
dès le sourcing

// première partie

Contexte

// contexte · 1

Histoire d'Ovation en RDC

L'histoire d'Ovation en République démocratique du Congo a débuté en 2020 sur une intuition forte : dans un contexte réputé complexe, un accompagnement entrepreneurial structuré a le pouvoir de changer la donne de manière significative. Ce pari a pris forme avec le lancement du premier programme K-Impact à Kinshasa, soutenu par la Fondation Roi Baudouin et ancré localement grâce au groupe Texaf. Ce projet fondateur a permis de former un premier vivier de coachs kinois et d'accompagner des dizaines d'entrepreneurs, posant par là même les fondations de la communauté de Silikin Village. Dès cette première étape, Ovation a affirmé son rôle non pas comme un simple incubateur, mais comme un bâtisseur d'écosystème (*ecosystem builder*) dont la mission est de structurer, outiller et connecter les acteurs.

L'année 2021 a marqué une étape décisive. Alors qu'Enabel structurait progressivement sa stratégie entrepreneuriat en RDC, nos échanges et une note stratégique d'Ovation ont contribué à en inspirer les modalités de mise en œuvre — un plan d'action concret, porté par un partenariat structuré dans le cadre d'un contrat pluriannuel couvrant une partie du portefeuille entrepreneuriat. Ces activités ont permis à Ovation de déployer toute une série de programmes et d'outils innovants dans les écosystèmes du pays. Dans le même temps, Ovation a continué à multiplier les partenariats avec le secteur privé d'abord (Rawbank, Forrest) et institutionnels (WBI, GIZ, Expertise France). Cette dynamique a permis à notre structure de faire levier sur de nouveaux financements et de s'étendre bien au-delà de Kinshasa, pour toucher ce « pays-continent » sur plusieurs villes et provinces clés.

La méthodologie que nous déployons, à la fois rigoureuse, innovante et adaptative, a essaimé dans plusieurs provinces : à Gemena dans le Sud-Ubangi, à Kisangani avec l'incubateur Elikya, et à Mbuji-Mayi auprès d'Incubakor. En parallèle, une expérience forte dans le Katanga a vu le jour avec le lancement de L-Impact, en partenariat avec le Centre d'innovation de Lubumbashi (Cinolu) et le Groupe Forrest. Depuis 2021, cette expansion se traduit par des résultats documentés et un impact visible sur le terrain : **19 missions, au moins 611 entrepreneurs et 139 coachs accompagnés dans cinq provinces** — dont 28 femmes entrepreneures directement accompagnées dans le cadre du seul programme Reines en Scène.

Cette histoire, documentée et bâtie programme après programme, a tissé des liens avec de multiples acteurs locaux. Nous avons formé des incubateurs congolais, contribué à l'élaboration de leurs modèles économiques, et maintenons avec eux des liens opérationnels concrets et durables. Ce maillage territorial nous a également ouvert les portes du milieu corporate. Nous avons appris à connaître les exigences des entreprises de services kinoises, des grands groupes industriels et miniers du Katanga, ainsi que des tissus de PME provinciaux. Enfin, cet ancrage nous a rapprochés des institutions financières, des banques et des structures de microcrédit, illustré notamment par un travail intensif réalisé pour Rawbank. De 2024 à 2026, la reconnaissance de cette expertise a fait d'Ovation le partenaire de référence d'Enabel en RDC, consolidant notre action sur et avec des acteurs de l'*upperground*, du *middleground* et de l'*underground* entrepreneurial congolais.

Cette expérience nous a aussi montré nos propres limites, avec la même exigence que nous demandons aux entrepreneurs que nous accompagnons. Ce que nous appelions accélération relevait souvent, en pratique, de post-incubation. Le capital mobilisable localement reste difficilement accessible au-delà d'un premier ticket. Et notre capacité d'accompagnement plafonne mécaniquement au nombre de coachs qu'une équipe peut suivre physiquement sur le terrain. Nous avons parfois mesuré et valorisé l'impact après coup, faute d'un dispositif pensé dès le départ pour l'accompagner en continu. Ce n'est pas un manque d'intérêt pour les résultats — c'est un manque de méthode que nous corrigeons ici. Ce sont ces constats, plus qu'une ambition générale, qui dessinent notre stratégie 2030.

// contexte • 2

Nos alliances opérationnelles sur le terrain

Le modèle d'intervention d'Ovation repose sur la conviction que l'impact durable naît de la collaboration. Nous avons structuré un réseau d'alliances stratégiques couvrant l'ensemble du spectre entrepreneurial. D'une part, nous nous appuyons sur des partenariats solides avec des acteurs belges et internationaux, à l'image d'OVO (*Ondernemers voor Ondernemers*), I&P ou encore le Brussels Africa Hub avec lequel nous collaborons notamment en RDC, qui enrichissent notre capacité d'accompagnement et de financement. D'autre part, notre force réside dans des partenariats locaux ancrés, avec des incubateurs que nous avons contribué à former et déployer sur des programmes d'accompagnement aujourd'hui structurants.

À Kinshasa, notre alliance historique avec Silikin Village nous offre une infrastructure et une communauté de premier plan, aux côtés d'Ingenious City, de Clejups et de Pull Up. Dans les provinces, nous collaborons étroitement avec ceux qui sont les véritables fers de lance de leurs écosystèmes : Cinolu, Ukamili et Azina Mining Hub à Lubumbashi, La Création Hub et Katanga Entrepreneur à Kolwezi, Elikya de la Fédération des entreprises du Congo (FEC) à Kisangani, Incubakor à Mbuji-Mayi, IP-SU dans le Sud-Ubangi, Envidium à Beni, Kivu Entrepreneurs à Goma et Kivu Tech à Bukavu. Ces alliances garantissent que chaque initiative proposée par Ovation bénéficie d'une méthodologie de haut niveau (le cœur de métier d'Ovation) tout en s'assurant d'un ancrage local indispensable à sa pertinence et à son succès (les partenaires locaux).

// contexte • 3

Notre proposition de valeur : innovation, méthode et *single point of contact*

En tant qu'Ovation, notre valeur ajoutée sur le marché congolais se définit par notre capacité à agir comme un point de contact unique (*single point of contact*) pour le développement de nouvelles dynamiques entrepreneuriales sur différentes géographies. C'est notamment ce qui a poussé le partenariat entre Ovation et Rawbank. Qu'il s'agisse d'incubation, d'accélération, de formation de coachs, de montée en puissance des incubateurs ou du financement des startups, Ovation maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur, à travers des boîtes à outils digitales et physiques maîtrisées.

Cette position privilégiée permet aux grandes entreprises et institutions bancaires, aux agences nationales et internationales, ainsi qu'aux bailleurs de fonds d'accéder directement à de multiples écosystèmes provinciaux et, par extension, à une vaste communauté d'entreprises locales.

L'ADN d'Ovation est fondamentalement imprégné d'innovation, d'agilité et d'une aptitude avérée à naviguer dans des contextes complexes. Nos valeurs nous poussent à intervenir partout, y compris dans des milieux ruraux ou enclavés qui ne sont pas initialement conditionnés pour l'entrepreneuriat ou la technologie. Cette agilité n'est pas une posture déclarée : elle s'est vérifiée sur le terrain quand l'instabilité sécuritaire de 2025 a forcé une bascule rapide vers des formats digitaux, sans interrompre l'accompagnement des entrepreneurs de l'Est du pays.

Pour soutenir cette ambition, Ovation a drastiquement renforcé son volet technologique au cours des deux dernières années. Nous avons intégré des outils d'intelligence artificielle de pointe pour l'accompagnement, ce qui nous confère une capacité inédite à traiter les données, les KPI, ainsi que les informations financières et non financières des entrepreneurs. Ce traitement rigoureux et sécurisé des données, respectueux des normes RGPD, offre aux gouvernements et aux agences publiques une couche de consolidation d'impact importante, car ces données permettent de mieux savoir à qui l'on s'adresse quand on parle «des entrepreneurs», et de mieux qualifier leurs besoins, leur maturité, leurs secteurs. En somme, nous allions désormais la dynamisation physique des écosystèmes à une capture intelligente de la donnée.

Mais le principal enjeu n'est plus de créer des entrepreneurs en RDC ; il est de transformer les besoins d'investissement et de sous-traitance générés par les corridors en opportunités de croissance pour des entreprises congolaises capables de fournir les grands donneurs d'ordre. La stratégie ne consiste pas à accompagner des entrepreneurs pour eux-mêmes ; elle consiste à connecter une demande économique réelle des corridors à un tissu de PME congolaises capables d'y répondre, puis à accompagner les entreprises les plus prometteuses vers le financement et la croissance.

// théorie du changement



D'une stratégie de déploiement de programmes à une stratégie de développement du tissu productif privé.

// deuxième partie

Perspectives et plan d'action

Forts de ce contexte et inspirés par nos expériences dans 19 pays (Afrique, Europe, Moyen-Orient), nous formulons aujourd'hui un plan d'action ambitieux pour la RDC, structuré autour des corridors économiques de la stratégie Global Gateway : le Corridor de Lobito au sud et le Couloir Vert au nord.

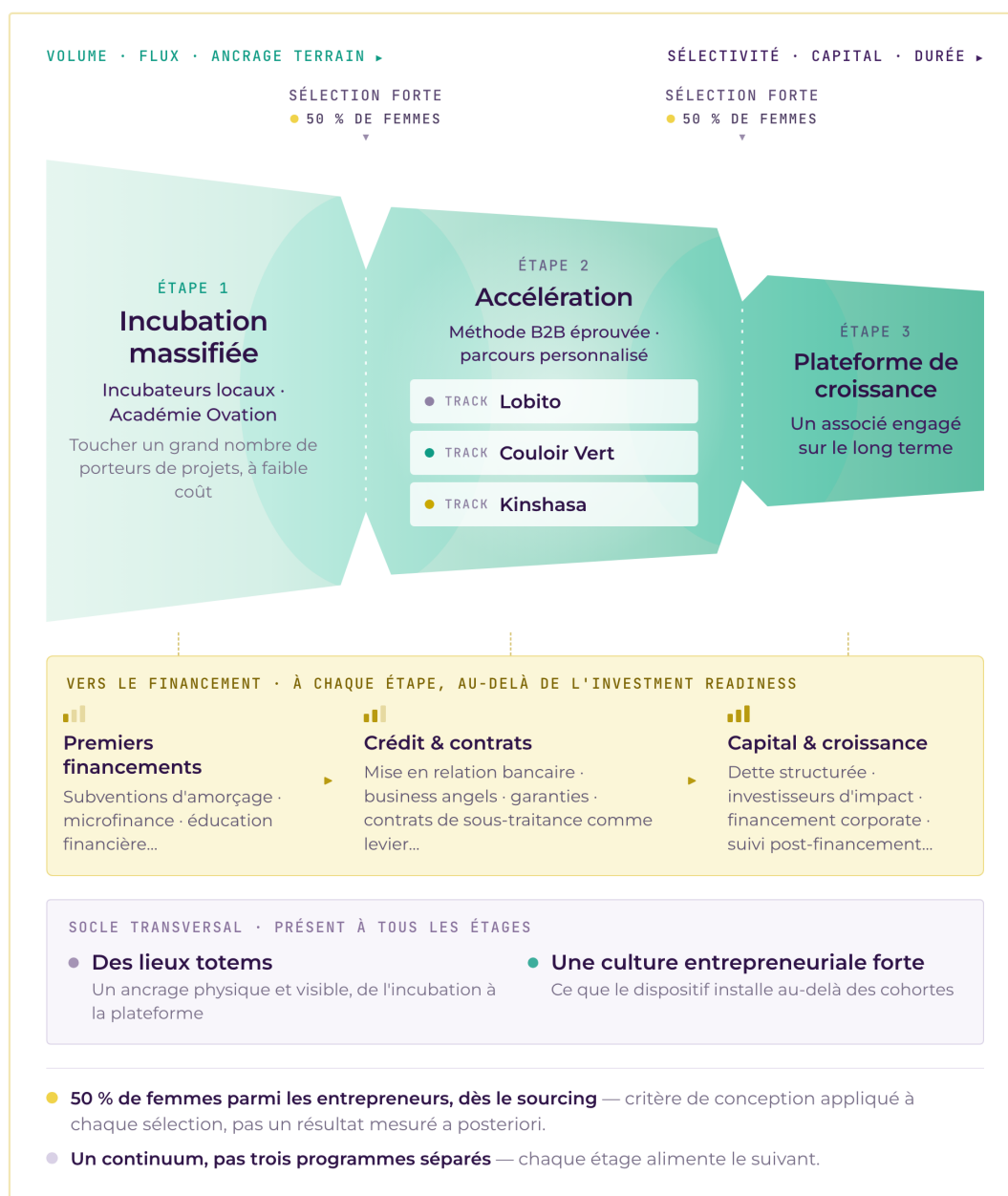
// lire aussi

Dans le sillage des corridors

La note Ovation sur les corridors du Global Gateway — ovation-note-corridors.vercel.app



// un continuum, pas trois programmes séparés



Chaque étape alimente le suivant; le financement accompagne l'entreprise à chaque étape.

// plan d'action • 1

Incubation (*Select and Build*) : massifier l'accès à l'incubation en réduisant les coûts

L'incubation reste primordiale, mais la donne a changé. L'accompagnement *early stage* traditionnel mène souvent à un développement linéaire et lent, créant des emplois de manière progressive. Notre objectif pour la période 2026-2031 est de poursuivre cette professionnalisation tout en massifiant drastiquement l'accompagnement et en réduisant ses coûts.

Ce pilier est le bras opérationnel naturel du Résultat 2 de CAP Invest : renforcement du food-lab de Mosala, structuration des clusters Bois, incubateur de l'Université de Kinshasa. Ovation est en capacité de déployer ces chantiers avec la méthode et l'échelle déjà éprouvées sur le terrain plutôt que de les construire depuis zéro.

Pour y parvenir, Ovation active deux leviers majeurs :

- **L'appui sur le *middleground* local** — nous déléguons massivement l'opérationnel aux incubateurs locaux que nous avons préalablement formés, garantissant un large rayonnement territorial.
- **Le boost technologique par l'IA** — nous unifions ces programmes grâce à l'Académie Ovation, qui agit comme garant méthodologique de standard international. Cette académie utilise des assistants conversationnels (via WhatsApp) et des contenus en langues locales pour toucher les entrepreneurs des zones les plus reculées, tout en les connectant aux coachs et incubateurs présents sur place. Ce format lève aussi une contrainte souvent négligée : accessible en dehors des horaires ouvrables et sans déplacement, il touche des femmes entrepreneures dont la disponibilité reste structurellement plus contrainte — l'accessibilité numérique devient ici un facteur d'inclusion. Cette fonction de matching assistée par l'IA — entre l'entrepreneur, le bon coach et le bon incubateur — s'appuie sur WhatsApp, un canal qu'Enabel identifie comme prioritaire pour l'innovation pédagogique dans le cadre des projets CAP Invest.

Cette massification permet d'ouvrir un *funnel* très large à l'entrée, essentiel pour générer un volume suffisant de candidats qualifiés afin de dérisquer les étapes suivantes de croissance.

Au-delà de cette massification, nous explorons une déclinaison plus ambitieuse encore de l'Académie : sa traduction en langues locales congolaises. C'est, parmi tous les chantiers de cette stratégie, le seul candidat à un profil d'innovation véritablement radicale — technologique par l'usage de l'IA en langue locale, et de modèle par l'échelle qu'elle rend possible. Nous proposons de la traiter comme une piste à part, où Enabel jouerait le rôle d'acheteur pilote d'une innovation hors du cadre classique d'un accord-cadre, plutôt que comme une simple extension de ce pilier.

// plan d'action • 2

Accélération (*Scale*) et financement (*Fund*)

L'accélération doit impérativement être envisagée sous le prisme d'une très grande sélectivité et d'un accès quasi immédiat au financement. Contrairement à l'incubation, nous ne ciblons pas ici les projets B2C à grande scalabilité, mais bien des entreprises B2B à fort potentiel, dans une logique d'innovation ouverte (*open innovation*) le long des corridors.

Notre méthodologie, formalisée par les programmes *Scale* and *Fund* by Ovation, repose sur une approche *demand-driven*. Cette approche répond directement à l'ambition du Résultat 2 de CAP Invest : améliorer l'accès au financement des entrepreneurs en accélération et des MPME, notamment les femmes entrepreneures, via les incubateurs et accélérateurs déjà identifiés. Il s'agira de :

- **Comprendre la demande** — nous partons des besoins réels de sous-traitance et d'innovation des grandes industries installées sur les corridors : industries minières et toute la chaîne de valeur au Katanga, agroalimentaire, énergie et transport sur le Couloir Vert. Cette lecture de la demande s'appuie sur des relations de longue date avec des acteurs qui structurent chaque corridor : le Groupe Forrest, EquityBCDC et Rawbank au Haut-Katanga ; Kamoa Copper et KCC sur la chaîne de valeur minière du Lualaba ; Vinmart Group dans l'industrie et la métallurgie ; la famille Hoolans (Plantations Miluna, Gwaka) dans l'agro-industrie du Couloir Vert. La FEC complète ce réseau, avec des relations de travail actives à l'échelle du pays.
- **Accompagner** — la méthodologie d'accélération d'Ovation rompt avec les parcours linéaires classiques en proposant une ingénierie d'accompagnement personnalisée, séquentielle et axée sur la mise en action, avec le moins de théorie possible. Elle s'articule en étapes clés, conçues pour mener l'entreprise de l'identification au financement :

// séquence d'accompagnement

1 Diagnostic

2 Onboarding et alignement

3 Tronc commun de bases non négociables

pacte d'associés, plan de trésorerie de neuf mois, *data room*

4 Modules personnalisés selon le diagnostic initial

procurement, ventes B2B, RH

5 Confrontation marché et investissement

6 Demo Day technique

simulation d'une *due diligence* avec des investisseurs

7 Suivi post-programme, 6 à 12 mois

monitorage des KPI d'impact : chiffre d'affaires, emplois, accès au financement

Cette sélectivité s'accompagne d'un objectif clair : **au moins 50 % de femmes parmi les entrepreneurs, dès le sourcing**, avec un contrôle explicite des critères de sélection pour ne pas reproduire les biais connus dans l'accès au financement et à l'accélération.

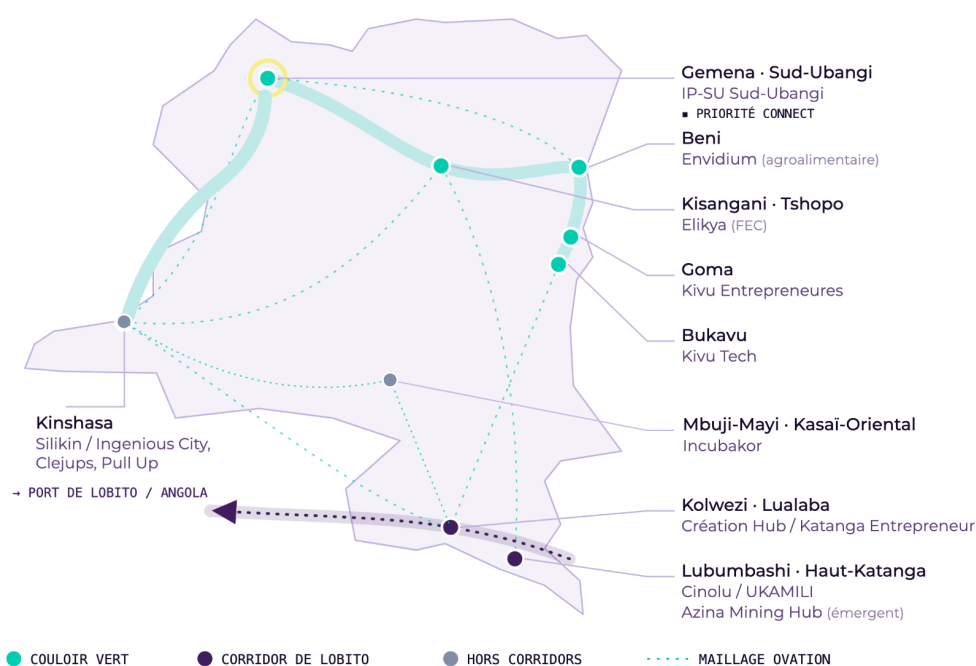
- **Préparation au financement intégrée** — l'accélération est intimement liée à nos partenaires financiers. Dès la conception, nous mobilisons le réseau d'OVO, mais également I&P, le Brussels Africa Hub et nos réseaux corporate pour préparer les PME à l'investissement. L'outil *Fund* permet de structurer les dossiers de financement en continu, réduisant le coût de mise en état pour les banques. Cet outil est conçu pour s'articuler avec le système d'accès au financement déjà mis en place par Enabel et le FPM depuis 2025, plutôt que comme un dispositif parallèle.

// corridors

CORRIDOR / ZONE	PROVINCES STRATÉGIQUES	FOCUS SECTORIEL & INDUSTRIEL
Corridor de Lobito	Haut-Katanga, Lualaba Lubumbashi, Kolwezi	Sous-traitance minière (y compris matières premières critiques), transport ferroviaire et aéroportuaire, énergie
Couloir Vert	Sud-Ubangi, Tshopo, Nord-Kivu	Bois, agro-industrie, transport fluvial, économie verte

source : corridors économiques de la stratégie Global Gateway • [Lire la note Corridors](#) >

// maillage territorial



Couloir Vert, Corridor de Lobito et pôles hors corridors — le maillage Ovation.

// plan d'action • 3

Plateforme de croissance : soutenir les meilleurs projets sur le long terme

Pour les entreprises en croissance issues de l'accélération ayant démontré le plus fort potentiel, nous proposons un accompagnement de long terme : la plateforme de croissance.

Ultra-sélective, à l'image d'un startup studio, cette plateforme n'intégrera pas plus de cinq entreprises par an. Pendant trois ans, Ovation s'impliquera comme un véritable associé aux côtés du management de ces pépites. Au-delà du temps de structuration et du fléchage des financements, la valeur ajoutée de la plateforme de croissance résidera dans la création de partenariats technologiques.

En mobilisant notre ancrage belge et européen, nous connecterons ces PME congolaises avec des entreprises détentrices de technologies et procédés innovants européens. Cet ancrage se traduit par des conversations actives avec des industriels et fédérations belges de premier plan, avec lesquels nous sommes en contact régulier — par exemple Umicore, John Cockerill, Noshag, le Port d'Anvers ou la fédération technologique Agoria — et que nous sommes en mesure de mobiliser directement pour ces mises en relation. L'objectif est de leur permettre de fournir des services de classe mondiale aux grandes industries internationales positionnées sur les corridors, tout en boostant l'exportation de technologies européennes et la croissance d'entreprises congolaises, dans le respect de la nouvelle réglementation sur la sous-traitance minière notamment.

// plan d'action • 4

Des totems : faire émerger des infrastructures pour les entrepreneur·es

Le développement structurel nécessite des lieux physiques d'envergure, de véritables « totems » de l'entrepreneuriat. Le succès de Silikin Village à Kinshasa, passé de simples communautés à une infrastructure immobilière majeure, démontre la pertinence de ce modèle.

Nous ambitionnons de répliquer, ou du moins d'inspirer fortement d'autres provinces à travers ce modèle économique, pour créer de nouveaux hubs dans les géographies essentielles des corridors : à Lubumbashi, à Kolwezi, et dans les nœuds stratégiques du Couloir Vert. En travaillant avec des promoteurs immobiliers capables de générer des revenus au mètre carré, nous structurerons des consortiums solides pour bâtir des lieux d'accueil modernes et financièrement autonomes, priorisant l'hébergement et l'innovation des jeunes pousses.

// plan d'action • 5

Culture entrepreneuriale : poursuivre et amplifier le mouvement

Enfin, pour alimenter ce pipeline en continu, il est indispensable de nourrir une véritable culture de la créativité et de l'innovation dans tout le pays. Cela passe par la mise en lumière des rôles modèles et le déploiement d'initiatives à grande échelle :

- **Innovation Days** — après les succès montants des éditions kinoises, passées de 350 à plus de 1 000 participants, nous déploierons ce format le long des corridors. Sur le Corridor de Lobito, ces événements s'intégreront au sein de grands rendez-vous industriels comme la Mining Week ou KBM. Nous appelons également à co-crée des éditions similaires le long du Couloir Vert.
- **Dissémination des outils** — déploiement massif de boîtes à outils d'incubation, en ligne et en présentiel, au sein des universités, des centres de formation et des antennes provinciales de la FEC, complété par l'organisation de hackathons.
- **Storytelling média** — production continue de podcasts et de vidéos documentant les histoires inspirantes de jeunes entrepreneurs ruraux et urbains, afin de démystifier l'acte d'entreprendre.

// transversalement

Implication locale et mobilisation de nos facteurs différenciants

Transversalement à toutes nos actions, dans tous nos programmes, la méthode Ovation repose sur un transfert de compétences permanent. Dans tout ce que nous faisons, nous impliquons et formons les acteurs locaux (le *middleground*) pour garantir la pérennité de l'écosystème. De plus, notre stratégie s'articule autour de la mobilisation systématique de nos facteurs différenciants : la technologie et notamment l'intelligence artificielle, et l'innovation en milieu industriel. Nous mettons par ailleurs à disposition des entrepreneurs et des incubateurs notre expertise et nos boîtes à outils spécifiques sur trois enjeux clés :

L'entrepreneuriat des femmes

en capitalisant sur les succès de programmes comme Reines en Scène ou l'Observatoire pour Elles

L'économie verte et circulaire

éprouvée auprès de plus de dix incubateurs en Ouganda

L'entrepreneuriat social

en capitalisant sur le programme Studio267 en RDC

Enfin, cette stratégie 2030 intègre un mécanisme de suivi d'impact consolidé et désagréé (par genre, par province, par secteur), construit en continu plutôt qu'en fin de programme. Ce suivi sert un double objectif : ajuster nos propres programmes au fil de l'eau, et fournir à Enabel des données de reporting fiables et exploitables au-delà des obligations contractuelles.

Ensemble, par cette alliance de rigueur méthodologique, d'innovation technologique et d'ancrage local, nous avons l'ambition de transformer durablement le paysage économique de la RDC.

Poursuivons la conversation.

Cette note est un point de départ. Nous proposons une session de travail pour identifier ensemble les points d'entrée concrets sur chacun des deux corridors.