



La Croissance Partagée avec l'Afrique

Pour une Afrique
souveraine et prospère...

NEWLETTER CROISSANCE PEACE DU 04 septembre 2025 - NUMÉRO 245

SOMMAIRE



Français

- 1- Un Prix prestigieux pour réconcilier paix et prospérité : « THE Croissance PEACE »
- 2- Financement de projets ; Compte rendu dernière réunion internationale
- 3- Formation Exclusive Business Plan -décembre-
- 4- L'Afrique, c'est 54 opportunités uniques !
- 5- Grand concours de détection d'innovateurs
- 6- Personnalités africaines qui marquent où ont marqué l'Afrique et le monde

Résumé Audio de la lettre

Bonne écoute !

On est ensemble

Ludovic EMANUELY - Président
Croissance PEACE
+33 680269719
www.croissancepeace.org
ludovic.emanuely@croissancepeace.org

ONG Croissance PEACE
apolitique et indépendante
Association 1901 à but non lucratif
56, avenue de Paris 94300 Vincennes France
Siret 822 375 226 000 13
APE 9499Z

Bonjour, j'espère que cette lettre vous trouvera en bonne santé.

Rappel du rôle de Croissance PEACE

Croissance PEACE est une ONG, apolitique et indépendante dont l'objectif est d'entendre les besoins et attentes des africains pour y répondre.

Croissance PEACE s'appuie donc, dans le monde, sur "le meilleur" proposé par chaque pays ou entreprise, sans préjugé d'origine et dans l'intérêt de l'Afrique.

Nous travaillons en croissance partagée multilatérale.

Croissance PEACE est un facilitateur d'affaires avec l'Afrique depuis 2010 pour

-une Afrique souveraine et prospère !-

Cette institution a été créée par Ludovic EMANUELY

Français

« Patience et longueur de temps
Font plus que force ni que rage. »

*dans la fable Le Lion et le Rat
de Jean de La Fontaine.*

1) Un Prix prestigieux pour réconcilier paix et prospérité : « THE Croissance PEACE »

Dans un monde encore trop souvent marqué par les conflits armés, la méfiance entre nations et les inégalités économiques, l'ONG Croissance PEACE a décidé de lancer un prix inédit : «THE Croissance PEACE ».

Son objectif est clair : mettre en lumière et récompenser une haute personnalité qui agit et promeut ;

- . le développement économique partagé,
 - . les échanges commerciaux intra où internationaux plus justes,
 - . la coopération économique équitable,
- afin de garder où d'obtenir la PAIX entre les peuples.

L'idée qui guide cette initiative pourrait se résumer ainsi : « ***La Paix par la Croissance*** ».

«THE Croissance PEACE » repose sur la conviction que la stabilité durable se construit non seulement par le dialogue politique et diplomatique, mais aussi par les échanges économiques, le renforcement des capacités locales et la réduction des inégalités entre régions tout en respectant les cultures et traditions locales.

En ce sens, il se veut un signal fort adressé aux acteurs publics, privés et associatifs qui œuvrent à transformer le commerce et l'innovation en leviers d'apaisement.

Des critères exigeants et porteurs de sens:

Pour être éligible, les candidats au prix devront répondre à plusieurs critères précis. Tout d'abord, avoir contribué à réduire les tensions entre communautés ou nations par des initiatives de coopération économique : projets d'infrastructures partagés, réseaux de commerce transfrontaliers, partenariats équitables entre entreprises de pays différents. Ensuite, avoir favorisé le développement durable et inclusif, en permettant à des populations fragilisées d'accéder à de nouvelles opportunités de travail, de formation et de prospérité. Le prix distinguera également les actions qui placent le commerce au service du dialogue, transformant la logique de rivalité en dynamique de complémentarité.

Une dimension morale et universelle sera prise en compte : il s'agira de saluer des initiatives qui ne profitent pas seulement à un groupe restreint, mais qui démontrent leur capacité à améliorer la sécurité, la confiance et le bien-être au-delà des frontières.

Avec ce prix, Croissance PEACE entend réaffirmer que la paix durable ne peut exister sans un socle économique solide. Les échanges commerciaux créent de la dépendance mutuelle, incitent au dialogue et bâtissent des ponts là où la violence détruit. Chaque route commerciale, chaque coopération régionale, chaque entreprise sociale peut devenir un outil de pacification.

En distinguant chaque année une personnalité, une organisation ou une communauté qui incarne cette vision, «THE Croissance PEACE » ambitionne de donner de la visibilité à ces efforts souvent silencieux mais déterminants. Car dans un monde interdépendant, le véritable

courage n'est pas de s'armer pour vaincre son voisin, mais d'investir pour grandir ensemble.

Une commission spéciale « Croissance PEACE », après avoir entendu les différentes parties prenantes, analysé les candidatures et pris conseil auprès d'experts, délibérera et présentera officiellement le lauréat. La première remise du prix «THE Croissance PEACE » aura lieu en avril 2026.

Ludovic EMANUELY
Président Croissance PEACE

2) Financement de projets - Compte rendu réunion du 25 aout

Ce qui distingue Croissance PEACE, c'est la confiance solide que nous avons su établir avec des investisseurs de diverses régions du monde - qu'ils soient européens, africains, arabes, chinois ou turcs, qu'ils opèrent dans les banques, les fonds d'investissement, les institutions publiques ou le secteur privé.

Notre force réside dans notre capacité à désamorcer les préjugés souvent associés à la réputation africaine. Grâce à notre présence de terrain, à notre réseau de partenaires fiables et à notre connaissance fine des réalités locales, nous savons rétablir la confiance, faciliter la prise de décision, et transformer les perceptions en opportunités concrètes.

Vous êtes en quête de financement pour votre projet d'entreprise, vous pouvez bénéficier de notre soutien en remplissant le formulaire qui nous permettra de mieux vous connaître. Nous évaluerons le potentiel de rentabilité de votre projet en commission.

Notez que nous recevons un grand nombre de dossiers. Si sous quinze jours vous n'avez pas reçu de retour de notre part, c'est que votre dossier n'a pas retenu l'attention de la commission en charge des financements.

Dans le cas d'une acceptation de votre dossier, alors, nous mettrons en place un protocole d'accompagnement (visite sur place, adaptation du business plan...) afin de le présenter à notre partenaire financier le mieux adapté.

Pour rappel, les projets que nous accompagnons doivent avoir un besoin de financement minimum d'EUR 1 million.

Nouveau formulaire à remplir,

cliquez sur la page puis remplir:

«Formulaire Croissance PEACE -Financement projets-. 1 ère étape

"Faisons connaissance »

Compte rendu, Réunion Internationale Croissance PEACE – Projets & Financements

Paris, 25-26 août 2025 – L'organisation **Croissance PEACE** a tenu avec succès sa Réunion Internationale dédiée aux **projets et financements en Afrique**.

Durant deux jours, l'événement a réuni :

- des **porteurs de projets africains**,
- des **investisseurs privés** et **partenaires institutionnels**.

-Points forts

- **19 projets** ont été présentés dans des domaines clés : agriculture, pisciculture, pêche, élevage, transformation industrielle, immobilier, santé, développement durable, entrepreneuriat féminin, éducation, intelligence artificielle et numérique.
- Des **échanges directs** ont permis de rapprocher investisseurs et porteurs de projets, dans le respect de la confidentialité.
- Plusieurs pistes de collaboration et partenariats ont été identifiées.

-Retombées

- Un **climat de confiance** s'est instauré entre financeurs et entrepreneurs.
- Un **consensus** a émergé sur l'importance d'un accompagnement technique et financier de long terme.
- Croissance PEACE assurera le **suivi** des projets retenus.

-Conclusion

Cet événement marque une étape importante dans la construction d'un **écosystème de financement solidaire et durable en Afrique**.
Ensemble, nous avançons pour une **Afrique souveraine et prospère**.

PS Nous vous proposerons un moyen d'ouvrir cette réunion internationale à un plus grand nombre de porteurs de projets tout en respectant les demandes des investisseurs (confidentialité...)

3) Programme de Formation Business Plan

Rédaction d'un Business Plan convaincant et orienté investisseurs

Matinée : De la vision stratégique au narratif impactant

1. Élaboration d'un narratif stratégique et différenciant

- **Vision et mission claires** : exprimer la raison d'être, les ambitions à long terme et la proposition de valeur unique.
- **Storytelling orienté impact** : relier le projet à des enjeux économiques, sociaux ou environnementaux, illustrés par des cas concrets.
- **Avantage compétitif durable** : démontrer ce qui rend le projet difficile à imiter et résilient dans le temps.

2. Intégration des résultats de l'étude de marché

- **Segmentation et ciblage clients** : définir les segments prioritaires et justifier le choix.
- **Analyse concurrentielle et benchmarking** : positionner clairement le projet face aux concurrents directs et indirects.
- **Facteurs macroéconomiques et sectoriels (PESTEL)** : mettre en évidence les tendances qui influencent la demande et les opportunités de marché.

3. Élaboration de l'Investment Memorandum (IM)

- **Description complète du projet** : business model, organisation opérationnelle, stratégie de développement.
- **Analyse des risques et plans de mitigation** : identification des risques majeurs et solutions prévues.

- **Cadre légal et réglementaire** : licences, contrats, obligations sectorielles et conformité.

Après-midi : Structuration financière et outils de communication investisseurs

4. Structuration financière approfondie

- **Prévisions financières** : modélisation des flux de trésorerie (cash-flow) sur 3 à 5 ans avec scénarios optimiste, réaliste et prudent.
- **Analyse des besoins et des financements** : répartition entre fonds propres, dette et instruments hybrides.
- **Indicateurs de performance clés** : calcul du TRI, de la VAN, du payback period et analyse des ratios financiers.

5. Conception d'une offre d'investissement attractive

- **Structure d'investissement** : modalités d'entrée, de sortie et de rémunération du capital.
- **Alignement des intérêts** : dispositifs garantissant la convergence entre investisseurs et équipe dirigeante.
- **Projection de création de valeur** : scénarios de valorisation et stratégies de liquidité à moyen/long terme.

6. Rédaction et structuration du pitch deck

- **Messages clés et call-to-action** : synthèse percutante des atouts du projet et incitation à l'action.
- **Datavisualisation efficace** : graphiques, infographies et schémas clairs pour maximiser l'impact.
- **Narratif court et rythmé** : organisation en 10 slides captivants, conçus pour retenir l'attention des investisseurs.

Résultat attendu : Les participants repartiront avec une **méthodologie opérationnelle complète** pour transformer une idée en **Business Plan robuste et séduisant** aux yeux des investisseurs, appuyé par des outils financiers et un pitch deck convaincant.

Cette formation est dispensée le lundi 8 décembre à Paris en présentiel ou en visioconférence le 7 décembre; 1400 €/personne

IMPORTANT:

En cas d'impossibilité de déplacement, vous avez la possibilité de suivre la formation en visioconférence le dimanche 7 décembre.

La formation est nominative, non cessible et non remboursable.

INSCRIPTIONS

4. L'Afrique, c'est 54 opportunités uniques !

Faire du commerce avec l'Afrique nécessite une **connaissance fine du continent** car il ne s'agit pas d'un marché homogène mais d'un ensemble de réalités très diverses. Voici les **raisons principales** :

1. Diversité des marchés

- L'Afrique compte **54 pays**, avec des économies, des langues, des législations et des cultures très différentes.
- Ce qui fonctionne au Kenya ne fonctionnera pas forcément au Nigéria, en Côte d'Ivoire ou en Afrique du Sud.
➡ **Bien connaître les spécificités locales** évite de penser "Afrique = un seul marché".

2. Environnements réglementaires variés

- Les règles d'import-export, la fiscalité et les droits de douane varient énormément.
- Certains pays ont des accords commerciaux spécifiques (ex. CEDEAO, SADC, AfCFTA).
➡ **Une bonne connaissance juridique et douanière** est indispensable pour éviter blocages et surcoûts.

3. Importance de la culture et du relationnel

- Les affaires reposent beaucoup sur la **confiance personnelle et les réseaux**.
- Les négociations prennent souvent plus de temps et se basent sur la proximité humaine.
➡ Adapter son approche culturelle est clé pour instaurer des relations solides.

4. Adaptation aux besoins réels des consommateurs

- La demande africaine est très **jeune, urbaine et en forte croissance**, mais avec des attentes spécifiques :
 - Produits abordables et adaptés aux revenus locaux.
 - Solutions pratiques (ex. paiements mobiles au Kenya, micro-packaging pour l'agroalimentaire).
- ➡ **Comprendre le consommateur africain** permet d'éviter l'erreur de proposer des produits conçus uniquement pour les marchés occidentaux.

5. Enjeux logistiques et infrastructurels

- Les réseaux routiers, portuaires ou énergétiques sont parfois insuffisants.
- Le coût et la fiabilité du transport influencent directement la compétitivité.
➡ Bien connaître le terrain permet d'anticiper les obstacles logistiques.

6. Risque politique et économique

- Certains pays connaissent de l'instabilité politique, de la corruption ou des fluctuations monétaires importantes.
➡ **Une bonne analyse géopolitique et économique** aide à sécuriser les investissements et les contrats.

7. Opportunités sectorielles spécifiques

- L'Afrique est un **continent d'opportunités** : énergie renouvelable, agriculture, numérique, infrastructures, santé.

- Mais chaque pays a ses priorités (qui évoluent) : par ex. les mines en RDC , le numérique au Rwanda, l'agroalimentaire au Nigéria, le solaire au Maroc
- ➡ **Bien connaître les priorités locales** maximise les chances de réussite.

En résumé :

Bien connaître l'Afrique pour faire du commerce, c'est **éviter les** erreurs de généralisation, s'adapter aux réalités locales, construire des relations solides et saisir les vraies opportunités sectorielles.

En investissant en Afrique, vous contribuez au développement des Afriques tout en œuvrant pour l'avenir des générations futures, tant africaines qu'européennes ou asiatiques.

Grâce à la force de ses réseaux et à son expertise approfondie des Afriques, Croissance PEACE se tient à vos côtés pour accompagner et sécuriser vos projets.

On est ensemble.

contact@croissancePEACE.org

5. Grand concours de détection d'innovateurs

L'Afrique, un vivier de talents
prêts à révéler leur plein
potentiel...

Cliquez !

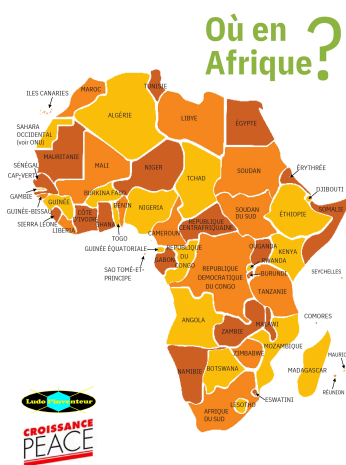
<https://www.croissancepeace.org/d%C3%A9tection-d-innovateurs>

6) 54 personnalités
africaines qui marquent où
ont marqué l'Afrique et le
monde

....et il y en a tant d'autres...!

<https://www.croissancepeace.org/54->

Pensons positif et agissons constructif ! On est ensemble !
Croissance PEACE Savoir-Faire, en tant que rassembleur d'énergie, se
fera un devoir de pousser ces échanges.



[Je souhaite devenir un nouvel abonné gratuitement.](#) La lettre est
distribuée à 100 000 destinataires. Vous pouvez la diffuser aux autorités
compétentes.

[Derniers éditos](#) [Notre charte](#)

Ludovic EMANUELY - Président Croissance PEACE +33680269719

www.croissancepeace.org

ludovic.emanuely@croissancepeace.org

Hello, I hope this letter finds you in good health.

English

1. A prestigious award to reconcile peace and prosperity:
“THE Croissance PEACE”
2. Project financing; Report from the latest international
meeting Exclusive Business Plan Training – December
3. Exclusive Business Plan Training – December
4. Africa offers 54 unique opportunities!
5. Major competition for identifying innovators
6. African personalities who are shaping — or have shaped
— Africa and the world

1- A Prestigious Award to Reconcile Peace and Prosperity: “THE
Croissance PEACE”

"Patience and length of time
Are more effective than force or rage."

*in the fable The Lion and the Rat
by Jean de La Fontaine.*

In a world still too often marked by armed conflicts, distrust among nations, and economic inequalities, the NGO **Croissance PEACE** has decided to launch a unique award: **“THE Croissance PEACE.”**

Its objective is clear: to highlight and honor a distinguished personality who actively promotes:

- shared economic development,
- fairer intra- and international trade,
- equitable economic cooperation,

with the ultimate goal of preserving or achieving **PEACE among peoples.**

The guiding idea behind this initiative can be summed up as: **“Peace through Growth.”**

“THE Croissance PEACE” is based on the conviction that lasting stability is built not only through political and diplomatic dialogue, but also through economic exchange, capacity building, and the reduction of regional inequalities — all while respecting local cultures and traditions.

In this sense, it is intended as a strong signal to public, private, and civil society actors who are working to transform trade and innovation into tools for peacebuilding.

Meaningful and Demanding Criteria

To be eligible, candidates for the award must meet several specific requirements. First, they must have contributed to reducing tensions between communities or nations through initiatives of economic cooperation: shared infrastructure projects, cross-border trade networks, or fair partnerships between companies from different countries.

Second, they must have promoted **sustainable and inclusive development**, enabling vulnerable populations to access new opportunities for work, training, and prosperity.

The prize will also distinguish actions that place **trade at the service of dialogue**, turning rivalry into complementarity.

A moral and universal dimension will also be considered: the aim is to recognize initiatives that do not benefit only a select few, but which demonstrate their ability to enhance security, trust, and well-being across borders.

Through this award, Croissance PEACE seeks to reaffirm that **lasting peace cannot exist without a solid economic foundation**.

Trade fosters mutual dependency, encourages dialogue, and builds bridges where violence destroys them. Each trade route, each regional cooperation, each social enterprise can become a tool for peace.

By honoring each year a personality, an organization, or a community that embodies this vision, **“THE Croissance PEACE”** aspires to give visibility to these often silent but crucial efforts. For in an interconnected world, true courage does not lie in arming oneself to defeat one’s neighbor, but in investing to grow together.

A special **Croissance PEACE Commission**, after hearing from stakeholders, analyzing applications, and consulting with experts, will deliberate and officially announce the laureate.

The first award ceremony for **“THE Croissance PEACE”** will take place in **April 2026**.

Ludovic EMANUELY

President, Croissance PEACE

2. Project financing; the Croissance PEACE method

What sets Croissance PEACE apart is the solid trust we have established with investors from various regions of the world—whether European, African, Arab, Chinese, or Turkish, whether they operate in banks, investment funds, public institutions, or the private sector.

Our strength lies in our ability to dispel the prejudices often associated with African reputations. Thanks to our on-the-ground presence, our network of reliable partners, and our in-depth knowledge of local realities, we know how to restore trust, facilitate decision-making, and transform perceptions into concrete opportunities.

If you are seeking financing for your business project, you can benefit from our support by completing the form, which will allow us to get to know you better. We will assess the profitability potential of your project in a committee.

Please note that we receive a large number of applications. If you have not received a response from us within two weeks, it means your application has not received the attention of the funding committee.

If your application is accepted, we will implement a support protocol (on-site visit, business plan adaptation, etc.) in order to present it to our most suitable financial partner.

As a reminder, the projects we support must have a minimum financing requirement of EUR 1 million.

Present your project !

Report

International Meeting Croissance PEACE – Projects & Financing

Paris, August 25–26, 2025 – The organization **Croissance PEACE** successfully held its International Meeting dedicated to projects and financing in Africa.

Over two days, the event brought together:

- African project leaders,
- Private investors and institutional partners.

Key Highlights

- **19 projects** were presented in key sectors: agriculture, aquaculture, fisheries, livestock, industrial processing, real estate, healthcare, sustainable development, women's entrepreneurship, education, artificial intelligence, and digital technologies.

- Direct exchanges enabled closer connections between investors and project leaders, while ensuring confidentiality.
- Several opportunities for collaboration and partnerships were identified.

Outcomes

- A climate of trust was established between funders and entrepreneurs.
- A consensus emerged on the importance of long-term technical and financial support.
- Croissance PEACE will ensure follow-up on the selected projects.

Conclusion

This event marks an important step in building a **solidarity-based and sustainable financing ecosystem in Africa**.

Together, we are moving forward for a **sovereign and prosperous Africa**.

P.S. We will soon propose a way to open this international meeting to a greater number of project leaders, while respecting the confidentiality requirements of investors.

3- Exclusive Business Plan training

Writing a Compelling and Investor-Oriented Business Plan

Morning: From Strategic Vision to Impactful Narrative

1. Developing a Strategic and Differentiating Narrative

Clear Vision and Mission: Express the purpose, long-term ambitions, and unique value proposition.

Impact-Oriented Storytelling: Link the project to economic, social, or environmental challenges, illustrated with concrete cases.

Sustainable Competitive Advantage: Demonstrate what makes the project difficult to imitate and resilient over time.

2. Integrating Market Research Results

Customer Segmentation and Targeting: Define priority segments and justify the choice.

Competitive Analysis and Benchmarking: Clearly position the project against direct and indirect competitors.

Macroeconomic and Sector Factors (PESTEL): Highlight trends influencing demand and market opportunities.

3. Preparation of the Investment Memorandum (IM)

Complete project description: business model, operational organization, development strategy.

Risk analysis and mitigation plans: identification of major risks and planned solutions.

Legal and regulatory framework: licenses, contracts, sector-specific obligations, and compliance.

Afternoon: Financial structuring and investor communication tools.

4. In-depth financial structuring.

Financial forecasts: cash flow modeling over 3 to 5 years with optimistic, realistic, and conservative scenarios.

Analysis of needs and financing: allocation between equity, debt, and hybrid instruments.

Key performance indicators: calculation of IRR, NPV, payback period, and analysis of financial ratios.

5. Design of an attractive investment offer.

Investment structure: entry, exit, and capital return arrangements.

Alignment of interests: mechanisms ensuring alignment between investors and the management team.

Value creation projection: valuation scenarios and medium/long-term liquidity strategies.

6. Drafting and structuring the pitch deck

Key messages and calls-to-action: A powerful summary of the project's strengths and a call to action.

Effective data visualization: Clear charts, infographics, and diagrams to maximize impact.

Short and fast-paced narrative: Organized into 10 captivating slides, designed to capture investors' attention.

Expected outcome: Participants will leave with a comprehensive operational methodology for transforming an idea into a robust and attractive business plan for investors, supported by financial tools and a convincing pitch deck.

This training will be held on Monday, December 8 in Paris (in person) or online via videoconference on Sunday, December 7; €1,400 per participant.

IMPORTANT:

In case you are unable to travel, you will have the option to attend the training via videoconference on Sunday, December 7.

The training is **personal, non-transferable, and non-refundable**.

REGISTRATION

4. Africa offers 54 unique opportunities!

Doing business with Africa requires an in-depth understanding of the continent, as it is not a homogeneous market but rather a mosaic of very diverse realities. Here are the main reasons:

1. Market Diversity

Africa has **54 countries**, each with different economies, languages, laws, and cultures.

What works in Kenya may not necessarily work in Nigeria, Côte d'Ivoire, or South Africa.

➡ **Knowing local specificities** prevents the mistake of thinking "Africa = one single market."

2. Varied Regulatory Environments

Import–export rules, taxation, and customs duties vary widely. Some countries have specific trade agreements (e.g., **ECOWAS, SADC, AfCFTA**).

➡ **Solid legal and customs knowledge** is essential to avoid blockages and additional costs.

3. The Importance of Culture and Relationships

Business in Africa relies heavily on **personal trust and networks**. Negotiations often take more time and are built on human proximity.

➡ **Adapting to cultural approaches** is key to building strong relationships.

4. Adapting to Real Consumer Needs

African demand is very **young, urban, and fast-growing**, but with specific expectations:

- Affordable products adapted to local incomes.
- Practical solutions (e.g., **mobile payments in Kenya, micro-packaging in agribusiness**).

➡ **Understanding the African consumer** helps avoid the mistake of offering products designed only for Western markets.

5. Logistical and Infrastructural Challenges

Road, port, or energy networks are sometimes insufficient. The cost and reliability of transport directly affect competitiveness.

➡ **Knowing the terrain** makes it possible to anticipate logistical obstacles.

6. Political and Economic Risk

Some countries face political instability, corruption, or major currency fluctuations.

➡ **Good geopolitical and economic analysis** helps secure investments and contracts.

7. Specific Sectoral Opportunities

Africa is a **continent of opportunities**: renewable energy, agriculture, digital economy, infrastructure, healthcare.

But each country has its own priorities (which evolve): e.g., **mining in the DRC, digital in Rwanda, agribusiness in Nigeria, solar energy in Morocco**.

➡ **Knowing local priorities** maximizes the chances of success.

In Summary

To succeed in business with Africa, you must:

- avoid generalization,
- adapt to local realities,
- build strong relationships,
- and seize genuine sectoral opportunities.

By investing in Africa, you contribute to the development of the continent while working for the future of generations — African, European, and Asian alike.

Thanks to the strength of its networks and its deep expertise across Africa, **Croissance PEACE** stands by your side to support and secure your projects.

We are in this together.

contact@croissancePEACE.org

5. Major Competition for Identifying Innovators

**Africa, a pool of talents ready
to unleash their full
potential...**

Click!

<https://www.croissancepeace.org/d%C3%A9tection-d-innovateurs>

6) 54 African personalities who are shaping — or have shaped — Africa and the world

...and there are so many
more...!

<https://www.croissancepeace.org/54-personnalit%C3%A9s-les-plus-connues>

Let's think positive and act constructive! We're in this together!
Croissance PEACE Savoir-Faire, as an energy gatherer, will make it its
duty to promote these exchanges.

[I would like to become a new subscriber free of charge](#). The newsletter is distributed to 100 000 readers. You can distribute it to the appropriate authorities.

[Latest editorials](#) [Our charter](#)

Ludovic EMANUELY - Président Croissance PEACE +33680269719

www.croissancepeace.org

ludovic.emanuely@croissancepeace.org

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif

56, avenue de Paris 94300 Vincennes France

Siret 822 375 226 000 13-APE 9499Z