



La Croissance Partagée avec l'Afrique

**Pour une Afrique*
souveraine et prospère...**

*54 pays reconnus par l'ONU

NEWLETTER CROISSANCE PEACE DU 22 septembre 2025 - NUMÉRO 246

SOMMAIRE

*Français
English below*



Français

1- Lettre ouverte à l'attention
de Monsieur le Secrétaire
Général de l'Organisation des
Nations Unies

2- Financement de projets

3- Programme -Formation
Business Plan- Formation IA -

4- Notre stratégie- En quoi
l'Afrique peut accompagner
l'Europe ?

5- Grand concours de
détection d'innovateurs

6- Un Prix prestigieux pour
réconcilier paix et prospérité

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 est un facilitateur d'affaires avec l'Afrique depuis 2010 pour
-une Afrique souveraine et prospère !-

Français

« Nous faisons cas du Beau, nous méprisons l'utile;
Et le Beau souvent nous détruit. »

*dans la fable Le Cerf se voyant dans l'eau
de Jean de La Fontaine.*

**1) Lettre ouverte à l'attention de Monsieur le Secrétaire Général de
l'Organisation des Nations Unies**

Monsieur le Secrétaire Général,

L'Organisation des Nations Unies a été créée pour incarner l'universalité, la paix et la coopération entre tous les peuples. Mais comment parler d'universalité si l'Afrique, berceau de l'humanité, demeure éloignée des lieux de décision et de représentation ?

Aujourd'hui, je plaide pour que l'ONU tienne, à titre exceptionnel, **une session ordinaire de l'Assemblée générale ou du Conseil de sécurité sur le sol africain** — un événement inédit dans l'histoire des Nations Unies.

Pourquoi une telle démarche ? Parce que l'Afrique est bien plus qu'un continent : elle est le **cœur battant de l'avenir mondial**. Avec ses 54 États membres, soit près d'un quart des voix de l'Assemblée générale, l'Afrique est une force incontournable. Pourtant, elle reste sous-représentée dans les organes décisionnels, notamment au Conseil de sécurité.

Délocaliser l'ONU en Afrique serait un **geste symbolique de reconnaissance et de justice**. Ce serait affirmer que les priorités africaines sont aussi des priorités mondiales :

- la paix et la sécurité au Sahel, en RDC, au Soudan,
- la lutte contre le changement climatique et la désertification,
- l'avenir démographique et migratoire de la planète,
- l'innovation et le développement durable.

Mesdames et Messieurs, tenir l'ONU en Afrique, c'est aussi donner un signal puissant aux jeunes africaines. C'est leur dire : « *Votre voix compte, vos défis comptent, votre avenir compte.* »

C'est enfin rappeler que l'ONU n'appartient pas à une capitale, ni à un continent, mais à l'ensemble de l'humanité. La paix ne peut être bâtie que dans un monde multipolaire, inclusif et respectueux de chaque peuple.

Alors oui, organiser une session de l'ONU en Afrique, c'est un défi logistique. Mais c'est surtout une **opportunité historique** : celle de rapprocher l'institution des réalités du plus jeune continent du monde, et de faire de l'universalité un principe vécu, et non un simple mot.

Je lance donc aujourd'hui un appel solennel : que l'Afrique devienne, le temps d'une session, la capitale de l'humanité en marche vers la paix.

Je vous remercie.

Veuillez agréer, Monsieur le Secrétaire général, l'assurance de ma très haute estime et de ma considération distinguée.

Ludovic EMANUELY
Président Croissance PEACE

2) Financement de projets

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 »](#)

Un Tiens vaut, ce dit-on,
mieux que deux Tu l'auras

Jean de la Fontaine (Le Petit Poisson et le Pêcheur)

3) Programme -Formation Business Plan- Formation IA - *(1 journée par formation)*

A) 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

B) Formation – Initiation à l'Intelligence Artificielle & pratique avec ChatGPT (1 journée)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de l'intelligence artificielle
- Découvrir les applications concrètes de l'IA
- Apprendre à utiliser ChatGPT efficacement (*prompting, cas métiers, limites*)
- Mettre en pratique via des exercices guidés

Programme détaillé

1. Introduction à l'IA (9h00 – 10h00)

- Qu'est-ce que l'IA ? (définitions, histoire, familles : machine learning, deep learning, IA générative)
- Exemples d'IA dans la vie quotidienne et en entreprise

Exercice pratique :

- Brainstorming collectif → “Quels usages d'IA connaissez-vous déjà dans vos métiers/quotidien ?”

2. Fondamentaux & applications (10h00 – 11h00)

- Notions simples : données, modèles, apprentissage supervisé/non supervisé
- Applications métiers : marketing, santé, finance, éducation, industrie

Exercice pratique (no-code) :

- Utiliser **Teachable Machine** pour entraîner un mini-modèle (ex : classer des images avec webcam).

Pause café (11h00 – 11h15) ☕

3. ChatGPT – prise en main (11h15 – 12h30)

- Qu'est-ce qu'un modèle de langage ?
- ChatGPT : version gratuite vs payante, domaines d'usage
- Règles d'or du *prompt engineering* (clarté, rôle, contraintes, itération)

Exercice pratique :

- Chaque participant ouvre ChatGPT et réalise 3 petits défis :
 1. Résumer un article en 3 phrases
 2. Générer un plan d'email professionnel
 3. Transformer un texte administratif en style simple et convivial

4. Cas d'usage métier avec ChatGPT (13h30 – 15h00)

- Générer du contenu (emails, posts LinkedIn, synthèses de rapports)
- Brainstorming & créativité (idées marketing, slogans, storytelling)
- Assistance bureautique (tableurs, analyse de texte, préparation de réunion)

Atelier pratique (en binômes) :

- Mini-projet : choisir un cas métier (ex : communication, RH, commerce, formation) et construire un *prompt* optimisé.
- Partage en groupe des résultats → discussion sur les différences d'approche.

5. Limites, éthique et bonnes pratiques (15h00 – 16h00)

- Biais et erreurs possibles des IA génératives
- Confidentialité des données (ne pas partager d'infos sensibles)
- Comment valider et retravailler les résultats

Exercice pratique :

- Identifier volontairement les limites → donner à ChatGPT un sujet ambigu et comparer les réponses.

6. Atelier final & restitution (16h00 – 17h00)

- Chaque groupe prépare une **démonstration courte (5 min)** d'un cas d'usage de ChatGPT appliqué à son métier
- Discussion collective : "Comment utiliser ChatGPT demain dans mon travail ?"
- Clôture & ressources complémentaires (MOOCs, guides, outils gratuits)

Résultat attendu

À la fin de la journée, les participants auront :

- compris les bases de l'IA,
- testé un mini-modèle ML no-code,
- appris à **utiliser ChatGPT efficacement**,
- réfléchi aux opportunités et limites dans leur contexte professionnel.

Cette formation est dispensée le lundi 22 décembre à Paris en présentiel ou en visioconférence le 21 décembre; 1400 €/personne

IMPORTANT:

En cas d'impossibilité de déplacement, vous avez la possibilité de suivre la formation en visioconférence le dimanche 21 décembre.

La formation est nominative, non cessible et non remboursable.

Conseil : venez avec votre ordinateur

INSCRIPTIONS

4. Notre stratégie- En quoi l'Afrique peut accompagner l'Europe ?

Contexte

Dans un monde multipolaire marqué par la compétition économique et la transition énergétique, l'Afrique apparaît non seulement comme un voisin stratégique mais aussi comme un partenaire indispensable. L'Europe a tout intérêt à envisager l'Afrique non pas comme un continent à assister, mais comme un allié de croissance et de stabilité.

1. Ressources et souveraineté énergétique

- Fourniture en matières premières critiques (cobalt, lithium, cuivre, uranium) nécessaires à la transition énergétique européenne.
- Développement commun des énergies renouvelables (solaire, éolien, hydroélectricité), notamment au Maghreb et dans le Sahel, pouvant alimenter l'Europe.

2. Dynamisme démographique et marché de consommation

- Une population de 1,4 milliard d'habitants dont plus de 60 % a moins de 25 ans.
- Opportunité pour l'Europe d'accéder à un marché de consommation en pleine expansion et de bénéficier d'une main-d'œuvre jeune et qualifiée.

3. Innovation et créativité

- L'Afrique est un pôle d'innovations frugales (paiement mobile, e-santé, micro-assurance).
- Ces solutions peuvent inspirer et être adaptées en Europe pour répondre à des besoins sociaux similaires.
- Un réservoir immense de talents qui ne demandent qu'à éclore

4. Sécurité alimentaire

- Des millions d'hectares de terres arables pouvant renforcer la souveraineté alimentaire commune.
- Partenariats stratégiques agroalimentaires pour stabiliser les prix et limiter la dépendance européenne aux autres régions du monde.

5. Coopération géopolitique et sécuritaire

- Une Afrique stable = une Europe plus sûre.
- Lutte conjointe contre le terrorisme, gestion des flux migratoires, prévention des crises.
- Renforcement de la position géopolitique de l'Europe face aux grandes puissances concurrentes.

6. Culture et soft power

- L'Afrique apporte une richesse culturelle et créative qui dynamise les échanges humains et le dialogue interculturel.
- Une coopération culturelle renforcée peut accroître l'attractivité du couple Europe–Afrique à l'échelle mondiale.

Conclusion

L'Afrique est une opportunité stratégique pour l'Europe. En l'accompagnant dans son développement, l'Europe trouve un partenaire pour :

- sécuriser ses ressources,
- renforcer sa souveraineté énergétique et alimentaire,
- bénéficier d'un marché jeune et dynamique,
- et bâtir une zone de prospérité partagée garantissant une paix durable.

Recommandation : Placer l'Afrique au cœur de la stratégie européenne, non comme périphérie, mais comme allié central pour le XXI^e siècle.

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.croissancepeac.org/d%C3%A9tection-d-innovateurs>

6) Un Prix prestigieux pour
réconcilier paix et prospérité :

« THE Croissance PEACE »

Cliquez

Lettre n° 245
édito N°1

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

ONG Croissance PEACE-Association 1901 à but non lucratif

56, avenue de Paris 94300 Vincennes France

Siret 822 375 226 000 13-APE 9499Z

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

English

1- Open Letter to the Secretary-General of the United Nations

2- Project Financing

3- Program - Business Plan Training - AI Training -

4- Our Strategy - How can Africa support Europe?

5- Major Competition to Identify Innovators

6- A Prestigious Prize to Reconcile Peace and Prosperity

1- Open Letter to the Secretary-General of the United Nations

**"We value beauty, we despise utility;
And beauty often destroys us."**

**in the fable "The Stag Seeing Himself in the Water"
by Jean de La Fontaine.**

Mr. Secretary-General,

The United Nations was created to embody universality, peace, and cooperation among all peoples. But how can we speak of universality if Africa, the cradle of humanity, remains far removed from decision-making and representation?

Today, I advocate for the UN to exceptionally hold a regular session of the General Assembly or the Security Council on African soil—an unprecedented event in the history of the United Nations.

Why such an approach? Because Africa is much more than a continent: it is the beating heart of the global future. With its 54 member states, nearly a quarter of the votes in the General Assembly, Africa is a vital force. Yet it remains underrepresented in decision-making bodies, particularly the Security Council.

Relocating the UN to Africa would be a symbolic gesture of recognition and justice.

This would be to affirm that African priorities are also global priorities:

- . peace and security in the Sahel, the DRC, and Sudan,
- . the fight against climate change and desertification,
- . the future of the planet's demographics and migration,
- . innovation and sustainable development.

Ladies and gentlemen, holding the UN in Africa also sends a powerful message to African youth. It tells them: "Your voice matters, your challenges matter, your future matters."

Finally, it reminds us that the UN does not belong to a capital city or a continent, but to all of humanity. Peace can only be built in a multipolar, inclusive world that respects all peoples.

So yes, organizing a UN session in Africa is a logistical challenge. But above all, it is a historic opportunity: to bring the institution closer to the realities of the world's youngest continent and to make universality a principle that is lived, not just a word.

I therefore issue a solemn appeal today: may Africa become, for the duration of one session, the capital of humanity on the march toward peace.

Thank you.

Please accept, Mr. Secretary-General, the assurance of my highest esteem and highest consideration.

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 !

They say, a bird in the hand is worth two in the bush.

Jean de la Fontaine (The Little Fish and the Fisherman)

3- Program - Business Plan Training - AI Training -

(1 day per training)

A) Business Plan Training: Writing a convincing, investor-oriented business plan

Morning: From Strategic Vision to Impact ful 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](#)

B) Training – Introduction to Artificial Intelligence & Practice with ChatGPT (1 day)

Learning Objectives

- . Understand the basics of artificial intelligence
- . Discover practical applications of AI
- . Learn to use ChatGPT effectively (prompting, business cases, limitations)
- . Practice through guided exercises

Detailed Program

1. Introduction to AI (9:00 a.m. – 10:00 a.m.)

What is AI? (definitions, history, categories: machine learning, deep learning, generative AI)

Examples of AI in everyday life and business

Practical Exercise:

Group brainstorming → “What uses of AI are you already familiar with in your work/daily life?”

2. Fundamentals & Applications (10:00 – 11:00)

Simple concepts: data, models, supervised/unsupervised learning

Business applications: marketing, healthcare, finance, education, industry

Practical exercise (no-code):

Use Teachable Machine to train a mini-model (e.g., classify images with a webcam).

Coffee Break (11:00 – 11:15) ☕

3. ChatGPT – Getting Started (11:15 – 12:30)

What is a language model? ChatGPT: Free vs. Paid Version, Use Cases
Golden Rules of Prompt Engineering (clarity, role, constraints, iteration)

Practical Exercise:

Each participant opens ChatGPT and completes three small challenges:

Summarize an article in three sentences

Generate a professional email plan

Transform an administrative text into a simple and user-friendly style

4. Business Use Cases with ChatGPT (1:30 p.m. – 3:00 p.m.)

Generate content (emails, LinkedIn posts, report summaries)

Brainstorming & Creativity (marketing ideas, slogans, storytelling)

Office Support (spreadsheets, text analysis, meeting preparation)

Practical Workshop (in pairs):

Mini-project: Choose a business case (e.g., communications, HR, sales, training) and build an optimized prompt.

Share results in groups → discuss differences in approach.

5. Limitations, Ethics, and Best Practices (3:00 PM – 4:00 PM)

Possible Biases and Errors of Generative AI

Data Confidentiality (Do Not Share Sensitive Information)

How to Validate and Rework Results

Practical Exercise:

Deliberately identify limitations → give ChatGPT an ambiguous topic and compare the answers.

6. Final Workshop & Feedback (4:00 PM – 5:00 PM)

Each group prepares a short demonstration (5 minutes) of a ChatGPT use case applied to their field.

Group Discussion: "How can I use ChatGPT in my work tomorrow?" Closing & Additional Resources (MOOCs, guides, free tools)

Expected Outcome

By the end of the day, participants will have:

understood the basics of AI,

tested a no-code mini-ML model,

learned how to use ChatGPT effectively,

reflected on the opportunities and limitations in their professional context.

This training is offered on Monday, December 22nd in Paris in person or via videoconference on December 21st; €1,400/person.

IMPORTANT:

If you are unable to travel, you have the option to take the training via videoconference on Sunday, December 21st.

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

Advice: Bring your own computer.

REGISTRATION

4. Our Strategy -

How can Africa support Europe?

Context

In a multipolar world marked by economic competition and the energy transition, Africa appears not only as a strategic neighbor but also as an indispensable partner. It is in Europe's best interest to view Africa not as a continent to be assisted, but as an ally for growth and stability.

1. Resources and Energy Sovereignty

Supply of critical raw materials (cobalt, lithium, copper, uranium) necessary for the European energy transition.

Joint development of renewable energies (solar, wind, hydroelectric), particularly in the Maghreb and the Sahel, which can supply Europe.

2. Demographic Dynamism and Consumer Market

A population of 1.4 billion, more than 60% of whom are under 25.

Opportunity for Europe to access a rapidly expanding consumer market and benefit from a young and skilled workforce.

3. Innovation and Creativity

Africa is a hub of frugal innovations (mobile payments, e-health, microinsurance).

These solutions can inspire and be adapted in Europe to meet similar social needs.

A huge pool of talent just waiting to blossom.

4. Food Security

Millions of hectares of arable land can strengthen shared food sovereignty.

Strategic agri-food partnerships to stabilize prices and limit European dependence on other regions of the world.

5. Geopolitical and Security Cooperation

A stable Africa = a more secure Europe.

Joint fight against terrorism, management of migration flows, crisis prevention.

Strengthening Europe's geopolitical position in the face of competing major powers.

6. Culture and Soft Power

Africa brings a cultural and creative richness that boosts human exchanges and intercultural dialogue. Strengthened cultural cooperation can increase the attractiveness of the Europe-Africa partnership on a global scale.

Conclusion

Africa is a strategic opportunity for Europe. By supporting its development, Europe finds a partner to:

- . secure its resources,
- . strengthen its energy and food sovereignty,
- . benefit from a young and dynamic market,
- . and build a zone of shared prosperity guaranteeing lasting peace.

Recommendation: Place Africa at the heart of European strategy, not as a periphery, but as a central ally for the 21st century.

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) A prestigious award for reconciling peace and prosperity:

"THE Croissance PEACE"

Click

[Lettre n° 245](#)
[édito N°1](#)

**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