

PLAN D'ACTION 2026

Thème 2026 : Accélérer l'inclusion numérique, l'employabilité et la croissance des entrepreneurs africains

CAPE AFRIQUE · Feuille de route stratégique

6 Axes stratégiques · 5 Programmes opérationnels · 11 Indicateurs de suivi

6	5	300+	100+	10	12
Axes stratégiques	Programmes opérationnels	Bénéficiaires visés	Ressources publiées	Partenariats visés	Webinaires planifiés

www.capeafrique.org · Cape Market : capemarket.cm

1. Contexte

CAPE AFRIQUE est une organisation à but non lucratif engagée pour connecter les communautés africaines aux opportunités du numérique. En 2026, l'organisation entend consolider ses acquis, renforcer sa présence digitale, structurer ses programmes et accroître son impact auprès des jeunes, des artisans, des entrepreneurs, des femmes et des petites entreprises.

Dans cette dynamique, **Cape Market** constitue l'un des leviers opérationnels majeurs de CAPE pour favoriser la visibilité économique, la mise en relation commerciale et l'accès au marché des acteurs locaux.

2. Vision & Objectifs 2026

Vision 2026

Faire de CAPE une plateforme de référence pour l'inclusion numérique et l'accompagnement entrepreneurial en Afrique francophone, avec un ancrage fort au Cameroun.

Objectifs spécifiques 2026

1 Renforcer la visibilité institutionnelle et digitale de CAPE

2 Développer Cape Market comme outil pratique de promotion économique locale

3 Former les bénéficiaires aux compétences numériques, entrepreneuriales et commerciales

4 Faciliter l'accès au marché pour les artisans, commerçants, prestataires et PME

5 Mettre en place un système crédible de suivi, d'impact et de reporting

6 Développer des partenariats techniques, institutionnels et financiers

3. Axes stratégiques 2026

Axe 1 Renforcement institutionnel et gouvernance

Objectif : Structurer CAPE comme une organisation crédible, visible et prête pour les partenariats.

Actions clés

- Finaliser les documents institutionnels prioritaires
- Mettre à jour le site officiel de CAPE
- Structurer la présentation : mission, programmes, résultats
- Mettre en place un calendrier annuel de gouvernance
- Produire les documents de communication institutionnelle
- Mettre en place une base de données partenaires et bailleurs

Résultats attendus

- ✓ Image institutionnelle renforcée
- ✓ Outils de présentation prêts pour les partenaires
- ✓ Meilleure lisibilité de l'action de CAPE

Axe 2

Déploiement digital et visibilité de CAPE

Objectif : Faire du digital un moteur de notoriété, de trafic, de mobilisation et d'impact.

Actions clés

- Optimiser le site web capeafrique.org
- Déployer une stratégie SEO entrepreneuriat / inclusion / emploi
- Publier régulièrement des contenus utiles pour entrepreneurs
- Mettre en place Google Analytics, Search Console et tableaux de bord
- Préparer le dispositif Google Ad Grants si éligibilité validée
- Renforcer la présence sur Facebook, LinkedIn, WhatsApp et email

Résultats attendus

- ✓ Hausse du trafic organique
- ✓ Hausse des prospects, partenaires et bénéficiaires
- ✓ Positionnement de CAPE comme référence

Axe 3

Développement de Cape Market

Objectif : Faire de Cape Market un outil concret de visibilité et d'acquisition de clients pour les entrepreneurs locaux.

Actions clés

- Structurer l'offre de valeur de Cape Market
- Organiser les catégories métiers, services et activités
- Recruter et intégrer les premiers vendeurs, artisans et prestataires
- Former les inscrits à la création d'annonces efficaces
- Déployer une stratégie SEO locale par villes et catégories
- Mettre en place un entonnoir de conversion CAPE → Cape Market

Résultats attendus

- ✓ Augmentation du nombre d'inscriptions
- ✓ Amélioration de la qualité des annonces
- ✓ Premiers résultats commerciaux visibles

**Axe
4****Formation et renforcement des capacités**

Objectif : Permettre aux bénéficiaires de mieux utiliser les outils numériques pour entreprendre, vendre et se développer.

Actions clés

- Organiser des sessions de formation en présentiel et en ligne
- Produire des guides, fiches pratiques et mini-ressources PDF
- Créer un parcours « de zéro à visible en ligne »
- Mettre en place une communauté d'apprentissage
- Développer des webinaires mensuels

Résultats attendus

- ✓ Bénéficiaires mieux outillés
- ✓ Meilleure appropriation des outils numériques
- ✓ Taux d'activation plus élevé sur Cape Market

**Axe
5****Emploi, insertion et opportunités économiques**

Objectif : Connecter les bénéficiaires à de vraies opportunités économiques.

Actions clés

- Identifier les profils à accompagner
- Développer des contenus sur les métiers du numérique
- Mettre en lien artisans, prestataires et clients
- Appuyer les micro-entrepreneurs à formaliser leur offre
- Créer des campagnes locales « trouvez un artisan »
- Valoriser les success stories des bénéficiaires

Résultats attendus

- ✓ Plus d'opportunités économiques générées
- ✓ Renforcement de la crédibilité du programme
- ✓ Cas concrets d'impact documentés

**Axe
6****Partenariats, mobilisation de ressources et durabilité**

Objectif : Renforcer la viabilité de CAPE par les alliances et la mobilisation de ressources.

Actions clés

- Identifier partenaires techniques, ONG, entreprises et incubateurs
- Développer un dossier de partenariat institutionnel
- Préparer des notes conceptuelles de projets
- Prospecter des financements, sponsors et collaborations
- Développer des partenariats médias et relais de visibilité
- Explorer des modèles économiques compatibles avec la mission

Résultats attendus

- ✓ Portefeuille de partenaires en croissance
- ✓ Plus grande capacité de mise en œuvre
- ✓ Début de diversification des ressources

4. Programmes opérationnels 2026

Programme 1 — CAPE Digital Inclusion

But : Initier les publics cibles aux outils numériques utiles.

- Ateliers d'initiation numérique
- Sensibilisation à l'économie numérique
- Formation pratique aux outils digitaux
- Accompagnement de premiers pas en ligne

Programme 2 — CAPE Entrepreneurs

But : Accompagner les entrepreneurs dans la structuration et la visibilité de leurs activités.

- Coaching entrepreneurial
- Ressources pratiques
- Formations business et marketing
- Outils simples de gestion

Programme 3 — Cape Market / Artisans Connect

But : Aider les artisans, prestataires et PME à trouver plus de clients.

- Inscription des professionnels sur la plateforme
- Création de profils et d'annonces
- Accompagnement à la visibilité locale
- Acquisition de trafic vers les listings

Programme 4 — CAPE Knowledge & Resources

But : Produire du contenu utile et accessible.

- Publication d'articles SEO
- Guides PDF téléchargeables
- Études de cas
- Témoignages et success stories

Programme 5 — CAPE Partnerships & Growth

But : Bâtir l'écosystème de croissance de l'organisation.

- Partenariats institutionnels
- Développement réseau
- Dossiers bailleurs
- Communication d'impact

5. Cibles 2026 indicatives

1 site	200+	1 000	300	12	10
institutionnel entièrement structuré	contenus publiés ou planifiés	professionnels sensibilisés	artisans inscrits sur Cape Market	webinaires ou formations	partenariats stratégiques

6. Chronogramme 2026

T 1	Structuration & lancement • Finalisation des outils institutionnels • Optimisation du site CAPE • Structuration de Cape Market • Préparation des contenus prioritaires • Mise en place des outils de mesure
T 2	Déploiement & visibilité • Lancement des premières campagnes de visibilité • Début du recrutement des artisans et prestataires • Déploiement des premières formations • Mise en ligne des premières ressources PDF • Début des démarches partenariales ciblées
T 3	Accélération & impact • Accélération SEO et contenu • Animation communautaire • Webinaires et témoignages • Optimisation des pages de conversion • Documentation des premiers résultats d'impact
T 4	Consolidation & évaluation • Consolidation des programmes • Évaluation des résultats • Ajustement du modèle • Préparation du rapport annuel • Préparation du plan d'action 2027

7. Indicateurs de suivi

Institutionnels • Nombre de documents institutionnels finalisés • Nombre de partenaires approchés • Nombre de partenariats conclus	Digitaux • Trafic web mensuel • Nombre de pages indexées • Nombre de leads générés • Taux de conversion des pages
Programme • Nombre de personnes formées • Nombre de ressources publiées • Nombre d'artisans inscrits sur Cape Market • Nombre d'annonces actives • Nombre de villes couvertes	Durabilité • Ressources mobilisées • Appuis obtenus • Revenus compatibles mission générés

8. Risques et mesures d'atténuation

Risque	Mesure d'atténuation
Faibles ressources financières	Prioriser les actions à fort impact
Faible capacité opérationnelle au démarrage	Avancer par phases
Difficulté à recruter des utilisateurs	Concentrer les efforts sur quelques villes et catégories
Faible conversion du trafic	Mettre l'accent sur la qualité du contenu et la preuve sociale
Lenteur dans les partenariats	Développer progressivement l'équipe et les relais terrain

9. Conclusion

L'année 2026 doit être pour CAPE une année de structuration, de visibilité et de démonstration d'impact. L'enjeu n'est pas seulement de communiquer, mais de construire un système utile qui connecte réellement les communautés africaines aux opportunités du numérique.

Avec une stratégie disciplinée, un bon ancrage digital et des programmes concrets, CAPE pourra poser les bases d'une croissance solide et crédible.

Ambition 2026 : Faire de CAPE AFRIQUE une plateforme de référence pour l'inclusion numérique et l'accompagnement entrepreneurial en Afrique francophone.

CAPE AFRIQUE · Organisation à but non lucratif

Mission : connecter les communautés africaines aux opportunités du numérique

www.capeafrique.org · capemarket.cm

Document : Plan d'action 2026 · Statut : Document stratégique officiel