

Energie

Solar Connect Africa branche les acteurs du secteur

Présent pour la première fois à Promote 2026, Solar Connect Africa utilise la plus grande vitrine économique du Cameroun pour mobiliser exposants, investisseurs et visiteurs autour des solutions solaires et du stockage d'énergie.

Par H. T.

A 48 heures de la clôture du Salon de l'entreprise, de la PME et du partenariat (Promote 2026), un autre grand rendez-vous économique se dessine déjà dans les allées du Palais des Congrès de Yaoundé. Sur un stand sobre mais très fréquenté, les équipes de Solar Connect Africa enregistrent des visiteurs, présentent leur projet et multiplient les échanges. Leur objectif est de faire de Promote une rampe de lancement pour la deuxième édition du Salon international du solaire et du stockage d'énergie, prévue du 11 au 13 novembre prochain à Yaoundé.

L'opération semble déjà porter ses fruits. Plus de 50 nouveaux exposants potentiels et plus de 300 visiteurs se sont enregistrés sur le stand au cours des premiers jours de l'événement. Pour les organisateurs, ces chiffres



confirmer l'intérêt grandissant du public et des entreprises pour les questions liées à l'énergie. « Nous sommes à deux jours de la fin de Promote et nous avons pu parler avec beaucoup de personnes du secteur du solaire et du stockage d'énergie, mais aussi avec de nombreux participants intéressés par notre salon », explique Oben Bate Agborsangaya, promoteur de Solar Connect Africa.

Cette première participation à Promote répond à une stratégie bien définie. Solar Connect Africa recherchait avant tout une visibilité maximale afin de faire connaître son événement auprès d'un public diversifié. « Notre objectif est de sensibiliser et de promouvoir notre exposition. Nous pensons que nous allons l'atteindre grâce aux nom-

breux contacts établis ici », poursuit-il. Dans les travées du salon, les visiteurs s'arrêtent souvent pour poser des questions très concrètes : combien coûte une installation solaire ? Est-elle accessible aux ménages ? Existe-t-il des solutions de financement ? Autant d'interrogations qui témoignent d'un intérêt croissant pour une technologie longtemps perçue comme réservée à une minorité.

Pour Luther Ndola, directeur général de Solar Connect Africa, cette perception évolue rapidement. « La technologie solaire est aujourd'hui très avancée. Les prix ont baissé et elle est désormais à la portée de presque tout le monde ». Selon lui, le futur salon permettra également aux visiteurs de découvrir les mécanismes d'accompa-

gnement financier disponibles pour faciliter l'acquisition de ces équipements. En effet, l'ambition de Solar Connect Africa dépasse la simple exposition de panneaux ou de batteries. Les organisateurs souhaitent réunir sur une même plateforme l'ensemble des acteurs de la chaîne énergétique : fabricants, distributeurs, assureurs, établissements financiers, fournisseurs de services après-vente et utilisateurs. Prévu sur trois jours, le rendez-vous de novembre devrait accueillir plus d'une centaine d'entreprises venues d'Afrique centrale, d'Afrique de l'Ouest, mais aussi de Turquie, de Chine et d'Inde. Plus de 1 500 visiteurs professionnels, une vingtaine d'intervenants et plusieurs conférences spécialisées sont également attendus. L'enjeu est de favoriser les rencontres entre entreprises, investisseurs et consommateurs afin d'apporter des réponses concrètes aux défis énergétiques du continent. Des rencontres d'affaires entre professionnels, mais aussi des échanges directs avec le grand public, sont programmés.

Pour atteindre cette ambition, les organisateurs misent fortement sur la communication. Médias traditionnels, plateformes numériques, campagnes d'information : tous les canaux sont mobilisés. « Nous utilisons toutes les voies possibles pour vulgariser notre salon », souligne Oben Bate Agborsangaya. Qui indique qu'au-delà des contrats, des innovations et des expositions qui font la réputation de Promote, l'édition 2026 joue aussi un rôle de catalyseur pour d'autres initiatives économiques. La présence de Solar Connect Africa en est une illustration.

Pomote 2026

Une maison en bois qui arrête les pas et change les regards

Derrière la curiosité qu'elle suscite, la bâtisse en bois signée Tomi Group, veut démontrer qu'un habitat haut de gamme conçu localement est désormais possible.

Par H. T.

Les visiteurs ralentissent presque tous en arrivant devant elle. Certains sortent immédiatement leur téléphone, d'autres s'arrêtent quelques minutes avant de franchir les marches en bois qui mènent à l'entrée. Au milieu des stands de Promote 2026, à Yaoundé, cette maison aux larges façades vitrées et aux finitions soignées capte les regards dès le premier coup d'œil. Avec ses lignes épurées, son habillage en bois aux teintes chaleureuses et ses grandes ouvertures laissant entrer la lumière, la construction détonne dans le paysage du salon. Mais c'est surtout à l'intérieur que l'étonnement gagne les visiteurs.

Un lit soigneusement dressé occupe l'espace nuit, tandis qu'un salon confortable accueille les visiteurs dans un cadre chaleureux. Une salle à manger complète l'ensemble, créant un espace de vie harmonieux où les différentes fonctions de la maison cohabitent avec fluidité. Les larges ouvertures vitrées permettent de



prolonger visuellement les espaces intérieurs vers l'extérieur, renforçant la sensation d'espace et de luminosité. L'alliance du bois, du verre et d'un aménagement complet donne ainsi à cette maison un caractère à la fois écologique, moderne et luxueux. Elle illustre une tendance architecturale de plus en plus prise en compte : celle des habitations en bois qui associent esthétique, confort et rapidité de construction sans sacrifier le standing.

Les curieux se succèdent sans interruption, prenant le temps d'explorer chaque recoin, parfois avec incrédulité. « Les gens ne sont plus satisfaits de simplement regarder. Ils veulent entrer, toucher, comprendre comment cela a été réalisé », observe Forrel Amou'ou, respon-

sable marketing et communication de Tomi Group. Derrière cette attraction figure une ambition claire : montrer une autre manière de construire et de valoriser le bois camerounais. Spécialisée dans l'architecture, le design intérieur, la fabrication de meubles et l'accompagnement immobilier, l'entreprise a choisi Promote pour exposer son savoir-faire à grande échelle.

« Promote est une plateforme qui permet de présenter au monde le savoir-faire camerounais. Notre objectif était de montrer une nouvelle manière de consommer le bois et de concevoir l'architecture de luxe », explique le responsable. Le pari semble avoir porté ses fruits. D'après les estimations de l'entreprise,

entre 2 000 et 3 000 personnes ont déjà découvert le projet depuis le début de l'événement. Une affluence nourrie par une stratégie originale : faire vivre au public toutes les étapes du chantier. Pendant près d'une semaine, les visiteurs ont pu observer quotidiennement l'évolution de la structure. « Chaque jour que les gens passaient, ils voyaient comment nous avançons. À la fin, ils ont découvert le résultat final », raconte Forrel Amou'ou.

Si la maison a été conçue pendant neuf mois dans les ateliers de l'entreprise à Yaoundé, son installation sur le site de Promote n'a nécessité que quatre jours. Une démonstration qui vise aussi à déconstruire certaines idées reçues sur les constructions en bois. Pour Tomi Group, ce matériau ne doit plus être perçu uniquement comme une solution traditionnelle. L'entreprise entend le repositionner comme un produit capable de répondre aux exigences du marché haut de gamme. « Aujourd'hui, il est possible d'offrir au Cameroun le même niveau de confort et de raffinement que l'on recherche ailleurs, tout en valorisant nos ressources locales », affirme son représentant. Présente pour la deuxième fois à Promote après une première participation en 2024, l'entreprise dit tirer un bilan positif de cette édition. Au-delà des contacts commerciaux noués sur place, elle estime avoir réussi à faire passer un message simple : le bois peut désormais s'inviter dans l'univers du luxe. « Tout ce qu'on peut dire, c'est que c'est possible », résume Forrel Amou'ou. Pour lui, à travers cette maison devenue l'une des curiosités du salon, Tomi Group ne vend pas seulement une construction. Elle expose une vision : celle d'un habitat moderne, conçu localement et capable de transformer le regard porté sur le bois camerounais.