

OCTOBER 2020 • COMMENT BIEN LANCER SON BUSINESS AU PAYS

GUIDE ULTIME DE L'ENTREPRENEUR AFRICAIN



BIEN
LANCER SON
BUSINESS
AU PAYS



AMINATA NDIAYE

Octobre 2020

15 IDÉES D'OPPORTUNITÉS DE BUSINESS RENTABLES EN AFRIQUE



Avant propos :

Du digital à l'énergie en passant par l'agriculture et les services, nous vous proposons dans ce document **15 idées** d'opportunités de business en Afrique, **que vous pouvez lancer dès aujourd'hui en fonction de vos revenus**. Nous avons listé des business pouvant commencer avec des investissements très faibles ainsi que des business nécessitant des

Copyright Aminata NDIAYE

investissements financiers plus conséquents. Dans ce document, nous parlerons (à tort et faute de chiffres) de l'Afrique comme étant "un ". Nous tenons à préciser que **chaque pays africain présente ses propres particularités et qu'il s'agit plus d'une tendance et d'un constat global.**

Parce que nous considérons que l'American Dream est dépassée, et qu'**aujourd'hui on peut réellement parler de l' AFRICAN DREAM.** Partir de rien et construire une entreprise solide et qui perdure dans le temps en Afrique C'EST POSSIBLE.

Enfin, que vous soyez membre de la Diaspora africaine ou africain habitant sur le continent, peu importe d'où vous venez vous pouvez réussir en Afrique en mettant à profit soit votre expérience sur le terrain, votre connaissance du marché et de la population ou de l'autre, la formation et l'expérience que vous avez reçu en "occident" pour réussir votre projet.

L'objectif de ce document est de vous faire prendre conscience des possibilités infinies que présentent l'Afrique. Cette liste est bien entendu exhaustive et vous permettra de stimuler votre imagination et d'aller plus loin si l'une des idées vous intéresse.

Ce document est le fruit de plusieurs jours de recherches. Merci de bien vouloir le respecter et le partager autour de vous en nous mentionnant si vous y avez trouver ne serait-ce qu'une once de valeur.

1. L'industrie des jus de fruits et légumes



L' Afrique importe plus de 400 millions de dollars de jus de fruits transformés et en conserve, alors qu'on constate un taux de croissance de 7% de ce marché en Afrique Subsaharienne, selon une étude de la CEDEAO (Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest). La diversité en matière de fruits et légumes présente sur le continent représente une réelle opportunité de business. Les grandes distributions qui

Copyright Aminata NDIAYE

voient le jour doivent compter sur l'importation pour s'approvisionner alors que la matière première de base se trouve sur le continent. Les produits locaux comme le baobab, l'hibiscus ou encore le tamarin sont des créneaux qui connaissent de plus en plus de succès auprès des consommateurs de jus de fruits. Ils représentent eux aussi une opportunité de business.

Zabbaan Holding est une manufacture malienne créée par Aissata Diakité. Après un diplôme obtenu en Agro Alimentaire en France, elle a participé à des concours d'entrepreneurs qui ont lui ont permis de se lancer avec un capital de départ de 15 000€. Elle ne s'est pas rémunéré pendant 2 ans avant de pouvoir générer en 2018 plus de 800 000€ de chiffres d'affaires.

2. Salle de jeu vidéo



Le continent Africain a la population la plus jeune au monde. En effet, 60% des Africains ont moins de 25 ans et comme nous le savons tous, le divertissement occupe une place importante dans la vie des jeunes. **Alors que nous avons une population très jeune, il n'existe quasiment pas ou peu de divertissement pour eux, si ce n'est le foot.**

Sidick Bakayoko l'a bien compris. Il a créé sa start-up Paradise Game en 2016, la plus grande salle de jeu vidéo d'Afrique de l'Ouest. Cette salle a une superficie de 1200m² et est devenue une référence incontournable pour les jeunes ainsi que les parents qui souhaitent se divertir avec leurs enfants. Il

Copyright Aminata NDIAYE

propose des activités à partir de 500 FCFA et comptait en 2019 plus de 500 000 visiteurs.

Le jeu vidéo est un secteur en plein essor et à fort potentiel. Ce marché représentait en 2018 900 millions d'€ de chiffre d'affaires en Afrique soit seulement 1% du marché mondial. Il y a donc là, un marché florissant à conquérir.

Pro Tips: Pour commencer, il te faut une salle pour accueillir tes clients. Tu peux commencer avec 1 jeu mais il est préférable d'en avoir au minimum 2 pour offrir du choix à tes clients. Ce qui importe lorsque tu débutes, ce n'est pas la quantité des jeux choisis mais la qualité qui prime. N'hésite surtout pas à demander à tes futurs clients les jeux qu'ils souhaiteraient avoir.

On ne le répètera jamais assez. L'Afrique fonctionne beaucoup par le bouche à oreille. Démarche les étudiants devant les écoles, lycées et universités, les centres d'affaires (parents) pour trouver tes premiers clients.

<https://www.jeuneafrique.com/mag/889803/economie/lindustrie-du-jeu-video-emerge-sur-le-continent/>

3. Microfinance



Un micro crédit correspond à un crédit d'un faible montant destiné avant tout à des personnes n'ayant pas ou peu de revenu.

Les banques et les prêts sont très difficiles d'accès pour les populations africaines, cependant l'Afrique est une terre de l'entrepreneuriat et pour pouvoir se développer un entrepreneur a besoin de fonds. C'est là que la microfinance intervient. De nombreux entrepreneurs dégagent un revenu et des bénéfices au jour le jour. Pour faire grandir leurs entreprises, elles ont besoin de financement que les banques ne sont pas en mesure de leur prêter. C'est donc là une opportunité de business pour les entrepreneurs.

Copyright Aminata NDIAYE

4. Pressing



La grande majorité des africains font leur lessive à la main. **Un pressing est donc le bienvenu car cela leur représente non seulement un gain de temps mais également un gain d'argent.** Pour débiter, il est préférable de cibler les professionnels tels que: les bars, restaurants, écoles, hôtels... Pourquoi? Tout simplement parce qu'ils ont du linge sale et en auront toujours au vu de leur activité .

Pro Tips: Rend toi dans divers pressing afin d'étudier et d'analyser leurs offres. Ensuite, établis tes offres en prenant garde à proposer un service qui te

Copyright Aminata NDIAYE

dénote de la concurrence. Choisis un secteur où il y a du passage afin d'être visible par un maximum de personnes. Ensuite, va à la recherche des écoles, et professionnels cités plus haut se situant non loin de l'emplacement de ton pressing. Une fois ciblés, il te suffit d'aller les démarcher en te rendant sur place.

5. Conseils aux entreprises



L'Afrique regorge de jeunes entrepreneurs en quête d'accompagnement. Si tu as une expertise quelconque, c'est le moment d'aller proposer tes services non seulement aux entrepreneurs mais également à des entreprises qui souhaitent faire appel à ce type de qualification.

Copyright Aminata NDIAYE

Les entreprises africaines ont besoin de plus en plus d'experts sur des domaines précis comme la finance, la communication ou encore le digital. Tu peux facilement démarcher les entreprises afin de connaître leur besoin et de leur proposer tes services.

Pro Tips: Une fois que tu as repéré les compétences recherchées, tu peux par la suite recruter des personnes compétentes pour conseiller davantage d'entreprises. L'objectif à terme est de structurer ton entreprise et d'avoir des personnes spécialisées dans le développement de contrats (business developer) des consultants...

6. Restauration



Copyright Aminata NDIAYE

Selon l'Agence ECOFIN, la restauration africaine ne s'est jamais aussi bien portée. Cependant, il s'agit d'un secteur qui manque de structuration et de professionnalisation. En effet, 3% seulement des entreprises de restauration en Côte d'Ivoire sont dans le secteur formel et respecte les normes en vigueur. Les 97% restantes sont informelles. C'est donc là que tu peux changer la donne. Le jeune franco-Ivoirien Akadji Gbongbadjé a décidé de tout quitter pour installer une crêperie en Côte d'Ivoire. Avec zéro euro de capital de départ, il emprunte auprès de la banque 37 millions de FCFA pour la mise en place de son projet, ce qui montre que le secteur a un potentiel.

Au Cameroun, l'entreprise Tchop and Yamo génère en 2018 plus de 60 millions de FCFA par mois et a pour produit phare son beignet haricot.

Avec le développement de la classe moyenne sur le continent, les populations sont de plus en plus à la recherche d'un cadre sympa pour pouvoir manger. C'est la raison pour laquelle les géants américains du fast-food s'intéressent de près au continent.

Se lancer dans la restauration peut "s'improviser", cependant pour pouvoir être rentable et perdurer dans le temps, il faut suivre de près ces chiffres et proposer des plats de qualité et à bon prix.

Pro-Tips : Implante-toi à côté des écoles, des universités et des entreprises afin de faciliter ton lancement, propose des plats de qualité et à bon prix. N'oublie pas de sonder tes clients.

7. Épices en bouillon



Il est temps d'offrir à l'Afrique une alternative aux produits des multinationales qui ne respectent pas très souvent la santé des consommateurs. Le cube Maggi de l'entreprise Nestlé est un danger pour la santé et est à l'origine de maladies cardiovasculaires, d'hypertensions et d'insuffisances rénales. En 2018, plus de 100 millions de cubes par jour sont vendus sur le continent africain. N'est-ce pas là une réelle opportunité de business qui s'offre à toi ?

Boureima Doumbia Bara Mousso - Il a commencé par vendre les épices importés au grand marché sur une place de 2m2 et aujourd'hui, il a investi 1 Milliard de FCFA dans son usine de production d'épices. Il produit 9000 sacs par jour soit 5 conteneurs pour vendre en Afrique mais aussi, en dehors de l'Afrique. Sa gamme de produits s'étend à plus de 100 bouillons fait à partir d'épices locales. Il a également son propre réseau de distribution et a fait en 2018 plus de 8 milliard de FCFA de chiffre d'affaires.

Copyright Aminata NDIAYE

Autre success story, Au Togo Ayité AJAVON Africube propose une alternative naturelle au cube Maggi.

8. Elevage de poulet



La production de viande volaille est très faible en Afrique alors que la demande de cette dernière a progressé plus rapidement que celle des autres viandes. L'OCDE (Organisation de Coopération et de

Copyright Aminata NDIAYE

Développement Économiques) et la FAO (Food and Agriculture Organization) projettent qu'en 2025, plus de 50% des poulets consommés en Afrique seront importés. N'est-ce pas là également une idée de business en Or à commencer dès aujourd'hui?

L'élevage de poulet est un business "simple" à réaliser étant donné que pour commencer tu n'auras besoin "que" d'un poulailler (possibilité de transformer un coin de la cour en poulailler), "de nourritures" et de produits vétérinaires. On estime à environ 2000 FCFA le coût pour l'achat et l'alimentation d'un poussin pendant 45 jours (le temps qu'il devienne un poulet et qu'il puisse commencer à te rapporter de l'argent) que tu pourras revendre entre 3000 et 9000 FCFA en fonction de son poids et de sa santé. De plus, tu pourras également vendre ses œufs ainsi que sa fiente comme engrais.

Pro Tips: Commence petit, par exemple avec 100 poussins et agrandit ton poulailler au fur et mesure. Tu vas avoir besoin d'expérience pour savoir comment conserver tes poulets, les faire grandir en bonne santé et éviter les épidémies. Pour éviter trop de perte en effet commence petit, apprend, teste, vends et recommence le processus.

Attention cependant à bien rester compétitif (rapport qualité/prix). Au Ghana en 2016, un poulet importé coûtait 3,5\$ contre 15\$ pour un poulet ghanéen.

Copyright Aminata NDIAYE

Pour aller plus loin :

<https://www.agenceecofin.com/hebdop3/2403-75071-volaille-la-bataille-du-continent-africain-contre-les-importations-a-bas-prix>

9.Elevage de Poisson



Selon l'USDA (United States Department of Agriculture), en 2018 le Ghana a importé 370 000 Tonnes soit près de 50% du poisson consommé. Cette

Copyright Aminata NDIAYE

tendance n'est malheureusement pas propre au Ghana et est visible sur l'ensemble du continent. **Le poisson est un aliment très demandé cependant, il se fait de plus en plus rare dans les fleuves africains.** Pour remédier à cette pénurie, la pisciculture serait donc la solution au vue de la forte demande. Se lancer dans la pisciculture peut nécessiter un investissement plus ou moins conséquent. En effet, une production artisanale avec du matériel local ne nécessite pas le même investissement qu'une production intensive avec du matériel hors-sol. Pour une production de 500 KG pour débiter par mois, un investissement de 1 million de FCFA sera nécessaire pour l'achat des matières premières, des alevins, des infrastructures et du matériel. On estime que c'est à partir d'une commercialisation mensuelle de 500 KG par mois que la pisciculture devient véritablement rentable.

Pour aller plus loin:

<https://www.agenceecofin.com/lancer-son-entreprise/0912-71928-se-lancer-dans-la-pisciculture>

<https://books.openedition.org/irdeditions/8361?lang=fr>

10. Agence Digitale

Copyright Aminata NDIAYE



En 2018, 37,8% de la population africaine était connectée sur un réseau social. **Tu as une compétence dans le digital, (communication, marketing, SEO, création d'application) alors tu es en possession d'un véritable atout que tu peux revendre cher auprès des entreprises.** Tu peux aller à la rencontre des entreprises de ta ville afin de mieux connaître leur besoin et leur métier. Ainsi, tu pourras alors leur proposer tes services pour améliorer leur visibilité et leur proposer une alternative au publicité télévisée.

Copyright Aminata NDIAYE

11. Centre de beauté



Selon Forbes Afrique, l'Afrique comptait 300 millions de personnes appartenant à la classe moyenne. **Le business de la beauté progresse de 10% par an sur le continent noir et le marché de la cosmétique est estimé à 2,7 milliards d'€.** Cette classe moyenne qui ne cesse de s'agrandir est à la quête d'une nouvelle façon de consommer. La beauté a toujours été au centre du mode de vie des femmes africaines. Elles veulent être belles, mais aussi travailleuses et indépendantes. Elles ont désormais les moyens de déléguer certains besoins tels que les soins esthétiques. Les instituts de beauté sont là pour leur simplifier la tâche, afin qu'elles restent rayonnantes à tout moment. Si tu t'es déjà rendue en Afrique, tu as peut-être fait le même constat que nous. Les centres de beauté sont quasi inexistantes. Il y a des bonnes femmes ambulantes qui proposent de la manucure express (au Togo

Copyright Aminata NDIAYE

par exemple) et quelques boutiques également. Le salon de beauté est un lieu de relaxation avant tout. Pouvoir s'offrir une manucure complète, massage, épilation, soin du visage selon ses désirs devient aujourd'hui une norme en Afrique.

12. Agriculture / La culture du manioc, du maïs et du riz..



La production agricole en Afrique ne suffit pas à nourrir suffisamment sa population tandis que nous avons 65 % des terres arables disponibles sur la planète et un climat propice à l'agriculture.

Copyright Aminata NDIAYE

Quarante-cinq milliards de dollars sont consacrés à l'importation de denrées alimentaires en 2018 en Afrique et en 2025 on pourrait atteindre 110 milliard de dollars.. Le riz est le produit le plus importé étant donné qu'il est l'aliment de base dans de nombreuses populations.

Au Burkina Faso, Pallinfo Nahondomo a commencé son business avec 1 hectare de champs. Il avait 3,5 millions de FCFA et démarcher les banques, mais en vain. Il a donc eu les autres 3 Millions pour son business grâce à sa famille et aujourd'hui il cultive sur plus de 150 Hectars, emploi plus de 135 paysans et est multi millionnaire en dollars. Son succès repose sur la culture associée. Cultivant plusieurs produits afin d'optimiser l'espace et le rendement, il a également mis en place son propre système d'irrigation pour ne pas dépendre de la pluie. Il réinvestit sans cesse et a une vision précise de son entreprise. Il a investi dans une unité de décorticage de riz et 50% de son chiffre d'affaires provient de la vente de semence de riz.

Pour aller plus loin:

<https://www.google.fr/amp/s/amp.lepoint.fr/2339767>

13. Dépanneur-Remorqueur



Au Congo Brazzaville, ADRA est la toute première société de dépannage qui a vu le jour “seulement” en janvier 2012. Aujourd’hui,

Copyright Aminata NDIAYE

ADRA a le monopole sur le marché Congolais ce qui laisse entendre qu'il y a du besoin dans le secteur.

As-tu déjà pris un taxi qui est tombé en panne en Afrique ? Es-tu déjà personnellement tombé en panne ? As-tu déjà vu un véhicule tombé en panne? Nous ne te le souhaitons pas. En effet, il y a un fort besoin de remorqueur. À ce jour, en cas de panne la population compte sur l'entraide, le système D. (avec l'aide d'une corde, le véhicule est tiré par des volontaires à la main) L'entraide à ses limites et c'est là que tu vas pouvoir intervenir. Comment t'y prendre ?

Pro Tips: Tu dois avoir une connaissance de base en tant que garagiste ou dépanneur. La prévention en sécurité routière ainsi qu'un diplôme en secourisme routier font partie des formations qui t'aideront à démarrer ton activité dans le dépannage automobile. Il est aussi nécessaire d'avoir le permis de conduire et d'obtenir le permis C1 qui permet de conduire des véhicules dont le PTAC (Poids Total Autorisé en Charge) est supérieur à 3,5 tonnes et inférieur ou égale à 7,5 tonnes.

14. Evènementiel



35 Milliards d'€. C'est la taille du marché de l'événementiel africain en 2018 selon l'association africaine des professionnels de l'industrie événementielle. Ce chiffre ne représentait que 4% du marché mondial. Des experts affirment qu'il y a une augmentation des investissements dans ce secteur au vu de la demande et que « **les rassemblements sont considérés comme un accélérateur de croissance au sein des organisations et des structures** ». Cela représente donc une réelle opportunité de business.

Marc Avenier directeur de l'entreprise Alligator Afrique est leader du secteur événementiel en Afrique de l'Ouest. Il intervient dans les principaux métiers de l'événementiel: Un leader sur le marché africain avec un chiffre d'affaires en constante croissance, de 20 à 30 % chaque année depuis 10 ans. C'est un

Copyright Aminata NDIAYE

nouveau métier très dynamique et porteur. Seul bémol, il y a beaucoup d'informel et très peu de formel avec un réel manque de professionnalisation. C'est là que tu peux également intervenir en ajoutant ta pierre à l'édifice.

Comment? En organisant des évènements tels que des mariages, fêtes d'entreprises, naissances, locations d'espaces. . .

Détermine le marché sur lequel tu souhaites te positionner. Traiteur, décoration d'intérieur, organisateur d'événement, location de mobilier, location d'espace.

Pour te donner une idée, un espace de 600m² peut être loué la journée à 600 000 FCFA au Congo Kinshasa. En réalisant 6 à 10 évènements par mois tu peux réaliser jusqu'à 6 millions de CA par mois.

Pro Tips: Tu peux aller dans les écoles hôtelières afin de sélectionner tes futurs salariés et/ou sélectionner des personnes qui selon toi ont le profil pour travailler à tes côtés. Il te faudra également former ton personnel pour te démarquer et fournir un service de qualité à tes clients. Parallèlement, tu peux démarcher les hôtels, les établissements publics, écoles et les particuliers afin de proposer ton offre.

Pour aller plus loin:

<https://youtu.be/BHkc2oQdbCE>

<https://www.evenement.com/guides-professionnels/evenementiel-afrique-marche-35-milliards>

Copyright Aminata NDIAYE

15. Charbon écologique



En Afrique, le charbon de bois est le combustible principale des ménages. **Les ménages camerounais consommeraient en moyenne 375 000 tonnes de charbon de bois** (statistiques camerounaises) ce qui représente un marché global de 17 Millions de FCFA soit 26 millions d’euros. **Dans le même temps, le charbon de bois est la cause majeure de la déforestation sur le continent.**

Le charbon écologique offre alors une alternative au charbon de bois afin de protéger nos terres. Le charbon écologique présente de nombreux avantages pour le client : il permet de faire cuire les aliments plus rapidement et est en moyenne moins cher que le charbon classique.

Copyright Aminata NDIAYE

La société Kemit Ecology au Cameroun récoltent les déchets agricoles (résidus de cannes à sucres, peaux de plantain, de manioc, noix de coco...) après les marchés car ils sont biodégradables. La matière première est donc gratuite, il faut ensuite bien trier les déchets (enlever les plastiques), les faire sécher et ensuite les carboniser (les faire chauffer à haute température) . La poudre de carbone récolté sera ensuite mélangée à de l'amidon de manioc compressé et ensuite empaqueté. Kemit Ecology produit 15 tonnes de charbon soit 40 tonnes transformés et a beaucoup de demande jusqu'à l'international.

Remerciement à mon amie Brie pour avoir collaboré à l'écriture de cet e-book

Une question? Envoies moi un mail à hello@aminatandiaye.com

Restons en contact :



<https://www.facebook.com/Aminatandiayebusiness>



https://www.instagram.com/aminatandiaye_com/

Copyright Aminata NDIAYE



<https://youtube.com/channel/UCHNrBkOPPhkvyyt1tXuRNqA>