

Claudel NOUBISSIE

Le Jeune Entrepreneur
Africain
(Tome 1)

Créer une entreprise sans financement !

ÉDITIONS SENG'A

Préface du Dr Thierry NYAMEN

Le Jeune Entrepreneur Africain

Le Jeune Entrepreneur Africain

Le Jeune Entrepreneur Africain (Tome 1), Claudel NOUBISSIE
Nouvelle édition révisée
©Éditions SENG'A, 2018
Première parution : 2016

DÉDICACES

« L'enfance, c'est un livre dont nous sommes le personnage principal et que la vie nous a dédié. »

Le Jeune Entrepreneur Africain

Je dédie cet ouvrage :

À mes parents, pour avoir fait de moi ce que je suis aujourd'hui,

À mes frères et à mes sœurs pour leur soutien permanent et
inconditionnel,

A Oussama AMMAR, Jean Paul POUGALA, Idriss ABERKANE,
mes sources d'inspiration,

À Prisca FETGO, Fernand OMBOLO, Patrick KUISSU, Cédric
DJAKOU, Ariane NGANE, Stéphanie ANYOU, Rita BAKOP,
Robert NGAFFI, Ulrich NGUEGANG, Jessy BITYEKI,

Merci à tous ceux qui, de près ou de loin, n'ont ménagé aucun
effort pour cet ouvrage et dont les noms ne sont pas cités. Qu'ils
ne voient en ceci que la contrainte de limitation imposée à toute
présentation.

SOMMAIRE

« Le Cameroun c'est notre quartier, l'Afrique notre pays, et même par la force nous allons contribuer à son développement... »

Le Jeune Entrepreneur Africain

DÉDICACES	4
SOMMAIRE	6
AVANT-PROPOS	9
PRÉFACE	16
1. Introduction.....	23
2. L'illusion de richesse.....	38
3. Les dix raisons de créer votre entreprise.....	58
EXERCICE 1	96
4. Les vingt erreurs à éviter lors du lancement de votre entreprise	100
EXERCICE 2	182
5. Comment créer votre entreprise sans financement?.....	184
6. L'art de convaincre	198
7. En pratique.....	214
EXERCICE 3	233
8. Images insolites	242

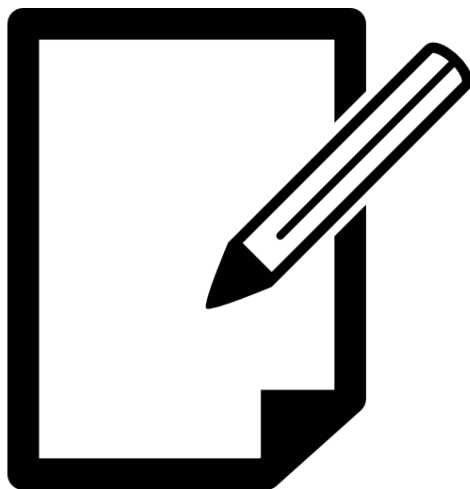
9. <i>Post-Scriptum</i>	257
RECOMMANDATIONS D'OUVRAGES	266
BONUS	269

ANNEXES

I. L'EFFET PLACEBO	94
II. EXERCICE 1	96
III. EXERCICE 2	180
IV. EXERCICE 3	231
V. BONUS	270

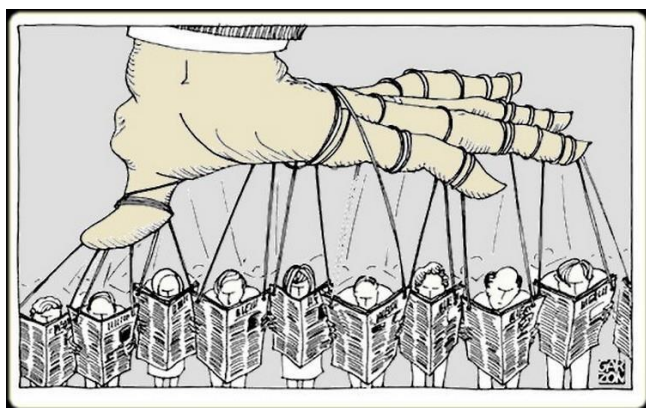
AVANT-PROPOS

*« Nous sommes tous ignorants, mais nous n'ignorons pas
tous les mêmes choses ! »*



Le système éducatif dans un pays est une organisation formelle du parcours scolaire, académique et professionnel de ses citoyens. Au Cameroun et dans la plupart des pays Africains, ce système éducatif est tributaire de l'héritage colonial. À cette époque, ce sont les colons qui étaient les enseignants de nos ancêtres et à cet effet, ils choisissaient ce que ces derniers devaient étudier à l'école. Cette éducation était donc systématiquement orientée vers des formations

parfois totalement inutiles, ceci afin de pérenniser les intérêts de la puissance coloniale en présence. Les programmes scolaires étaient sélectionnés et rédigés afin de pérenniser le système d'esclavage physique, mental, intellectuel et culturel.



Nos parents devaient se contenter de réciter de façon mécanique ce que les colons avaient déjà concocté comme leçons pour eux (tel qu'illustré par l'image ci-dessus). À aucun moment le contenu de ces leçons n'était remis en question, raison pour laquelle il existe des formations **FONDAMENTALES** qui n'ont pas été incluses dans nos programmes scolaires **sciemment**, afin d'éviter que les Africains acquièrent au sortir de l'école cet esprit de

création de richesses, véritable moteur de développement d'un pays.

Cette pratique a été transmise de générations en générations, et ce même après le départ des colons. C'est pourquoi aujourd'hui encore à l'école, nous continuons d'étudier des leçons qui sont totalement inadaptées à notre contexte social, territorial, économique et culturel, car lorsqu'un enfant Africain apprend encore le latin (une langue morte) à l'école, il est clair que cet enseignement ne lui servira à rien en terme d'efficience chez nous !

Ces incohérences entraînent une scission de notre société en deux castes:

- D'une part, les patrons qui décident de ce que nous devons étudier afin de nous pousser à tous devenir des salariés après l'école, qu'importe notre niveau(BAC + 20 ou 30). Nous sommes donc sciemment canalisés, pour rédiger un beau CV avec une belle photo au terme de notre formation.
- D'autre part, les élèves et étudiants qui passent leur temps à réciter docilement ce qu'on a concocté pour

eux et qui, à la fin de leurs études, se prennent pour des génies et des intellectuels alors qu'en réalité ils sont justes de valables répétiteurs et futurs chômeurs qualifiés !

Conséquence : il n'existe aucune école qui forme à devenir patron !

Le phénomène de chômage et de sous-emploi des diplômés de l'enseignement supérieur pose le problème de l'inadéquation entre l'offre et la demande, entre les formations proposées par les universités africaines et les besoins du marché de l'emploi. Cette inadéquation (construite délibérément par l'élite dirigeante néocoloniale) est l'une des causes majeures de la crise de l'emploi en Afrique. Tenez par exemple, es économies Africaines sont rurales à 80 % et pourtant il n'existe pas un seul lycée agricole digne de ce nom en Afrique !

Il faudrait donc s'attaquer sans tarder au chantier de l'éducation pour professionnaliser l'enseignement et orienter les étudiants vers des formations techniques qui

les préparent moins à une carrière salariale mais plus pour des activités entrepreneuriales, notamment dans le domaine de l'auto-emploi qui constitue la voie du salut économique. Nous devons changer de paradigme afin de pouvoir transformer le boom démographique que connaît le continent Africain en un dividende démographique.

**TRAVAILLONS ENSEMBLE AFIN DE PROVOQUER
CE CHANGEMENT !**

Nous ne pouvons pas planter des oranges et nous attendre à récolter des mangues ! Si nous voulons changer les fruits d'un arbre, nous devons d'abord changer ses racines. Si nous voulons changer ce qui est visible, nous devons d'abord changer ce qui est invisible. Si nous souhaitons provoquer le changement qui s'impose en Afrique, il sera donc impératif de modifier nos racines mentales, comportementales, intellectuelles, sociales, culturelles, économiques, et ce changement **INVISIBLE** entraînera la récolte **VISIBLE** des réalisations positives qui nous permettrons de sortir notre continent de cette

Le Jeune Entrepreneur Africain

médiocrité collective dans laquelle il a été plongé depuis des siècles... Cet ouvrage a donc trois objectifs :

- 1. Permettre aux jeunes Africains de s'approprier le véritable système éducatif typiquement africain qui aurait dû être enseigné après les indépendances, afin qu'ils puissent comprendre à quel point leur pays est riche et que ces nouvelles connaissances leurs permettront d'acquérir la véritable indépendance qui est d'abord et surtout économique ;*
- 2. Présenter les opportunités entrepreneuriales en Afrique ;*
- 3. Expliquer les stratégies pour se lancer dans l'entrepreneuriat sans financement en Afrique ainsi que des mécanismes intrinsèques qui donneront à ces jeunes Africains des outils méthodologiques, pratiques et concrets pour qu'ils puissent conquérir les secteurs économiques de leur pays, actuellement accaparé par les étrangers !*

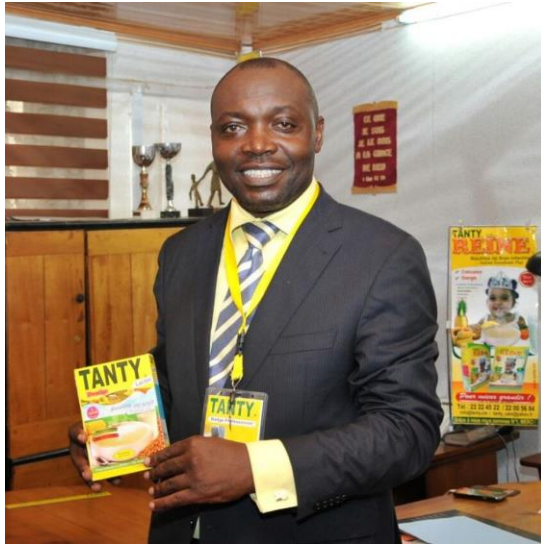
L'auteur

Dr Claudel Joël Noubissie



PRÉFACE

Dr Thierry NYAMEN, PDG NT FOODS



Éloquent, talentueux, dynamique et acharné dans un combat social malgré la fraîcheur de son âge, Claudel NOUBISSIE me fait l'honneur de préfacer son ouvrage qu'il présente au public africain à travers un riche condensé d'informations relatives aux changements de paradigmes, de perceptions de l'Africain sur le système éducatif.

Il dégage également la problématique de l'entreprenariat en Afrique en mettant un accent sur des

méthodes simples et digestes d'accompagnement et de création d'une entreprise.

C'est un véritable privilège pour moi, mais aussi une grande passion de participer à cette vision que développe l'auteur, eu égard à sa jeunesse et à son expérience en matière de motivation des jeunes pour la création et la valorisation des startups.

L'Afrique regorge de nombreux talents, des écoles qui offrent des cours d'entrepreneuriat, mais qui restent pourtant calquées sur des modèles purement théoriques.

Très peu d'initiatives ont été prises pour encourager les jeunes à développer des startups afin d'améliorer la productivité du « **Made in Africa** ».

Claudel NOUBISSIE s'inscrit ainsi dans l'histoire économique et sociale de l'Afrique à travers cet ouvrage, cela en proposant une toute nouvelle approche, des conseils pratiques et détaillés, nécessaires pour susciter

Le Jeune Entrepreneur Africain

chez les jeunes africains l'envie de devenir des entrepreneurs à partir de rien.

Dans une écriture pointilleuse, souple mais légèrement saupoudrée de fermeté, l'auteur de cet ouvrage instruit, construit, souhaite attirer l'attention des africains sur leur manière de penser le progrès, sur leur conception de la réussite sociale.

Ce combat social que nous soutenons est fortement lié à un désir virulent de voir un jour le continent noir émerger et sortir de l'extrême état de famine et de misère dans lequel il se trouve. En parcourant l'ouvrage, le lecteur se rendra compte de l'état d'enthousiasme de l'auteur, sa quête qui vise à développer un esprit de créativité dans l'esprit des jeunes.

Claudel NOUBISSIE nous révèle enfin combien il est beau d'être son propre patron, son combat qui est également le nôtre est davantage détaillé dans cet ouvrage de manière claire et ferme.

Le Jeune Entrepreneur Africain

Ce n'est qu'en rehaussant le faible taux d'entreprises africaines que se fera une véritable croissance économique. Cela procède d'une remise en question des politiques étatiques en place en matière de gestion et d'exploitation des ressources naturelles actuelles dont regorge l'Afrique.

Or, ces ressources, si elles sont bien exploitées, pourraient aider le continent africain à se hisser au niveau des firmes internationales placées dans son territoire. L'auteur de cet ouvrage appelle donc les africains à un réveil, à une forte mobilisation pour l'éradication de la misère et de la pauvreté.

L'Africain gagnerait donc à adhérer à ce vaste mouvement social, cela comme le dit si bien l'auteur, en « vendant son lit ».

Dr Thierry NYAMEN

1. Introduction

*« Si vous souhaitez éviter la misère, observez le comportement des
pauvres et faites exactement le contraire ! »*



La population africaine est la population la plus jeune du monde, avec approximativement 200 millions d'habitants âgés de 15 à 24 ans, un nombre qui devrait atteindre 330 millions d'ici à 2034. Elle a aussi le taux de croissance démographique le plus élevé du monde. Dans moins de trois générations, 41 % des jeunes de la planète seront Africains. D'ici 2050, plus du quart de la population active du globe sera Africaine. Au XXI^e siècle, l'Afrique sera le seul continent dont la population jeune continuera à s'accroître fortement¹.

¹<http://www.pressafrik.com/>

Le Jeune Entrepreneur Africain

Cependant, la plupart de nos jeunes ne comprennent pas que la réussite future des nations africaines dépendra du leadership, des compétences et de l'ingéniosité de la jeunesse du continent. Dans son livre intitulé « *Réfléchissez et devenez riches* », Napoléon Hill affirme :

« Celui qui désire profondément une chose est sûr de gagner ! [...] certains croient que personne ne peut devenir riche par la pensée [...] ils sont incapables de penser en matière de riches, car leurs pensées sont habituées à la pauvreté, la misère, l'échec et la défaite ».

En effet, beaucoup de jeunes Africains sont cantonnés à ne penser qu'à des choses minables et infâmes. Leur esprit de colonisé est resté ancré dans la peur, transmis de parents à enfants, conservant ainsi leur cerveau dans un état végétatif, entretenu par la lobotomie médiatique, l'éducation formant principalement au salariat et surtout les religions importées qui prônent les bienfaits de la pauvreté comme condition pour aller au ciel. Ce fameux ciel! Cela me rappelle ce passage biblique qui stipule :

« Il est plus facile à un chameau de passer par le trou d'une aiguille qu'à un riche d'entrer dans le royaume de Dieu »,

Marc 10:25 ; Luc 18:25.

Ce petit passage a maintenu nos cerveaux en obnubilation, permettant ainsi à nos prédateurs qui nous ont apporté ces religions de piller nos richesses, ceci parfois à l'aide de certains de nos frères (les esclaves de maison), puisqu'être pauvre était devenu un avantage ; cela leur préparait une place confortable auprès de Dieu, garantissant ainsi à ces fidèles d'un genre nouveau la vie éternelle ! L'objectif était donc de présenter la richesse comme un péché et surtout de neutraliser notre capacité de rébellion.

Du coup, ils passent leur temps à prier, à toujours déléguer à Dieu ce qu'ils devraient d'abord résoudre eux-mêmes, à savoir, leurs problèmes. Il devenait ainsi facile de pointer un doigt accusateur (et c'est toujours le cas actuellement) sur ceux qui ont réussi leur vie économique en disant : *« il est dans*

Le Jeune Entrepreneur Africain

*le Famla*²» ; « *c'est un sectaire*³ » ; « *il est pédé*⁴ » ; ceci suffisait à justifier leur fainéantise, comme quoi leur échec est dû au fait qu'ils ne soient pas eux aussi entrés dans des loges!

Cette domination mentale dans laquelle nous avons été ensevelis durant des siècles a fait de nous des esclaves modernes et fiers de l'être. Il serait absurde de ne pas vouloir comprendre les enjeux de créer votre propre startup, votre propre business ou plus simplement votre propre entreprise, lorsqu'on maîtrise l'impact de ce processus dans le développement et l'indépendance économique d'un pays, même si cela n'est point la seule manière de réussir sa vie ou même encore d'acquérir une certaine autosatisfaction.

Lorsque la plupart des Africains entendent le mot « *entreprise* », ils ont immédiatement peur ; cette peur a été construite par le système éducatif qui leur a fait croire qu'il

² Expression camerounaise désignant une association de personnes qui se mettent ensemble et font usage de forces mystiques et surnaturelles afin d'acquérir, d'accroître et de maintenir argent, pouvoir, prospérité et longévité.

³ Expression camerounaise désignant une personne impliquée dans l'ésotérisme et le spiritisme.

⁴ Expression désignant une personne pratiquant l'homosexualité

faudrait forcément des milliards pour y parvenir. Tout au long de cet ouvrage, nous verrons déjà les raisons pour lesquelles nous devons créer des entreprises en Afrique, les erreurs fatales à éviter lors du lancement d'une entreprise et enfin les stratégies pour mettre sur pied une entreprise sans financement.

LES ENJEUX DE L'ENTREPRENEURIAT EN AFRIQUE

(Étude de cas : le Cameroun)

Il est important de noter au préalable la différence entre ces trois termes :

- ***Un entrepreneur*** est une personne physique qui prend le risque de réunir des capitaux et des hommes, avec pour but de réaliser un certain nombre d'objectifs économiques.
L'entreprise ainsi créée sera l'entité juridique à laquelle ces objectifs seront assignés.

- ***Un chef d'entreprise (manager)*** est une personne physique qui est à la tête d'une entreprise sans en être

forcément le fondateur ou le propriétaire. Il dirige l'entreprise en fonction des pouvoirs qui lui sont conférés.

- ***Un businessman (homme d'affaires)*** est une personne qui a créé une ou plusieurs sociétés commerciales ou qui les administre et profite des revenus qu'elles génèrent.

UN ENTREPRENEUR SANS FONDEMENTS POLITIQUE, ÉCONOMIQUE, GÉOSTRATÉGIQUE ET CULTUREL EST UN CRIMINEL EN PUISSANCE !!!

Dans une Afrique où 60 % des chômeurs ont moins de 25 ans⁵, l'entrepreneuriat est devenu la panacée, la solution miracle privilégiée par les décideurs politiques, les multinationales et par les jeunes eux-mêmes. Cet engouement pour l'entrepreneuriat se manifeste à travers les innombrables programmes en soutien à l'entrepreneuriat jeune et aussi à travers le désir des jeunes chômeurs de créer

⁵ Chiffres 2009 du BIT cité dans les perspectives économiques en Afrique 2012

leurs propres entreprises (35 % des chômeurs envisagent de créer leur propre entreprise)⁶. Concours de startups par-ci, Chief Executive Officer (CEO) par-là, avec des gros termes ronflants et complètement amusants (Agro-Tech Entrepreneur, Health Tech Entrepreneur...).

C'est chacun qui veut créer son application mobile qui permettra de commander un plat de tapioca⁷ depuis la maison ! Cet engouement correspond-il à la réalité de l'entrepreneuriat? Ces initiatives permettront-elles vraiment de développer notre continent ? Faisons un petit décryptage en prenant exemple sur le Cameroun.

LA SITUATION ÉCONOMIQUE DU CAMEROUN

La perception générale que l'on a de l'entrepreneuriat est largement biaisée par le fait que seules les « Success Stories » sont présentées au grand public, occultant ainsi le plus grand

⁶ *Données issues des sondages Gallup World Poll (2010).*

⁷ *Fécule utilisée en cuisine, produite à partir de racines de manioc séchées puis traitées*

nombre que représentent les perdants, exactement comme dans le cas d'une loterie. On parlera à longueur de journée de Mark Zukerberg (CEO de Facebook), Larry Page et Sergueï Brin (créateurs du moteur de recherche Google), Bill Gates (Microsoft), etc. Ceci sous un fond de « Story Telling » (des histoires romantiques et TOTALEMENT DIFFÉRENTES DE LA RÉALITÉ) qui explique comment ces jeunes ont pris des tableaux, on écrit des équations et sont devenus milliardaires en une nuit.

**PERSONNE NE L'A FAIT ET PERSONNE NE LE FERA
JAMAIS!**

Jouer à la « *loterie* » de l'entrepreneuriat en soi n'est pas une mauvaise chose. Ce qui est dommage, c'est l'illusion qu'elle donne à des centaines de milliers de chômeurs en quête d'emplois : que leur avenir se trouve dans la création d'une entreprise. Déjà, ces chômeurs n'arrivent pas à faire ce qui est plus facile, à savoir être salariés ! Il est cent fois plus facile d'être un salarié que d'être patron, mais ils se disent qu'il sera plus facile pour eux de devenir des CEO milliardaires, parfois sans AUCUNE NOTION en économie.

Le Jeune Entrepreneur Africain

D'ailleurs, même du point de vue des revenus, un salarié est en moyenne plus riche qu'un entrepreneur⁸. Il existe des entrepreneurs multimillionnaires certes, mais ils sont tellement rares que choisir d'être salarié garantit un revenu moyen supérieur à celui d'un entrepreneur moyen. Sachant qu'on ne se lance évidemment pas dans l'entrepreneuriat uniquement dans le but de devenir riche, qu'est-ce qui pourrait donc faire la différence en Afrique pour que l'entrepreneuriat soit la solution contre le chômage des jeunes ?

Pour cela, je vais relater ici quelques notions à comprendre au niveau économique d'un pays comme le Cameroun.

Structure productive au Cameroun :

- **54 % de capitaux étrangers,**
- **32 % de l'État,**

⁸ *Données du Bureau des statistiques du Danemark portant sur l'ensemble de la population danoise*

Le Jeune Entrepreneur Africain

- **14 % des nationaux.**

Sur le plan fiscal :

- **Les capitaux étrangers contribuent pour 85 %,**
- **Les nationaux (État et privé local compris) ne paient même pas 15 % !**

Sur le volume d'emplois décents :

- **L'État fournit pratiquement 50 %,**
- **Le privé étranger 40 %,**
- **Le privé national 10 %.**

Tout le commerce au Cameroun (étranger et local) ne représente même pas **5 % du PIB** (produit intérieur brut), c'est-à-dire que les multinationales étrangères détiennent totalement notre économie⁹! En langage plus simple, ce sont les multinationales qui financent le fonctionnement de l'État

⁹ Direction Générale des Impôts, semestriel numéro 006, octobre 2017

du Cameroun, car le pays tomberait en crise en très peu de temps sans elles !

Un adage populaire dit : « *la main qui donne est toujours au-dessus* ». Cela signifie que c'est celui qui finance qui contrôle, raison pour laquelle l'État met sur pied une politique qui permet de garantir les intérêts de ces multinationales et non les intérêts du peuple ! Donc, lorsque le peuple se plaint du fait que l'État ne travaille pas pour son bien-être, c'est parce qu'il ne comprend tout simplement pas que l'État travaille pour ses bailleurs de fonds et pour personne d'autre. Vous aurez beau pleurer, organiser des marches, raconter votre vie sur Facebook, cela n'y changera **ABSOLUMENT RIEN**. Encore que vous débattiez sur les plateformes qu'ils ont créées et via lesquelles ils contrôlent **TOTALEMENT** nos agissements !

Exemple :

Au cours du mois de juin 2016, le service de portefeuille électronique du groupe Orange dénommé « *Orange Money* » a enregistré un plafond record. Durant ce seul mois, les transactions effectuées sont évaluées à 1 milliard d'euros

(soit presque 656 milliards de FCFA). L'annonce a été faite par le directeur général adjoint du groupe Orange, Marc Rennard, sur son compte Twitter.

Présent dans quatorze pays africains, à savoir le Botswana, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, la Guinée, le Kenya, le Mali, Madagascar, l'Ile Maurice, le Niger, le Sénégal, la Tunisie, la République Démocratique du Congo et le République Centrafricaine, le service ne cesse d'accroître son influence sur le continent. *Quand je pense qu'on qualifie ces pays de pauvres et très endettés...*

En janvier 2015, 17,4 millions d'utilisateurs utilisaient déjà régulièrement ce service. En ce qui concerne le volume des transactions, entre 2013 et 2015, le groupe annonçait entre deux milliards d'euros (environ 1 311 milliards de FCFA) et 7,6 milliards d'euros (environ **4 985 milliards de FCFA**)¹⁰ En guise de comparaison, le budget de l'État du Cameroun voté

¹⁰ <http://regionale.info/orange-money-un-record-de-656-milliards-de-f-cfa-de-transactions-realise/>

pour l'exercice 2016 était de **4234,7 milliards de FCFA**¹¹
Donc, le volume de transaction d'Orange Money de l'année 2015 **était supérieur** au Budget du Cameroun !

J'explique cela pour vous faire comprendre à quel point notre pays et plus globalement notre continent sont détenus par des étrangers. Et ce ne sont pas des économies de subsistance qui permettront d'inverser cette balance. Par exemple, lorsque vous voyez des grandes quincailleries, des hôtels, ou des investissements appartenant à des Camerounais, vous avez l'impression que cela signifie qu'ils contrôlent l'économie du pays pourtant cela est **TOTALEMENT FAUX**, pour preuve :

- Ils vont vendre dans leurs quincailleries des carreaux importés, des tuyaux importés, du ciment importé, des fers importés, etc.

¹¹ <http://www.camerpost.com/cameroun-larepartition-du-budget-2016/>

Le Jeune Entrepreneur Africain

- Dans ces hôtels tout est importé, de la moquette pour s'essuyer les pieds à l'entrée jusqu'aux draps dans les chambres.
- Nous importons les brosses à dents pour rendre nos dents propres le matin,
- Nous importons les habits que nous portons,
- Nous importons le blé pour faire du pain (premier aliment consommé au Cameroun, fait à base de farine de blé, qui n'est pas cultivé au pays. De ce fait, à chaque fois que nous mangeons une baguette de pain, nous enrichissons les agriculteurs européens de blé),
- Nous importons la nourriture que nous mangeons et les boissons que nous buvons. (même le maïs qu'on utilise pour la bière que nous aimons tant consommer est importé !),

Le Jeune Entrepreneur Africain

- Nous importons jusqu'au cure-dent que nous utilisons après avoir mangé la viande que nous importons aussi,
- Nous importons les téléphones que nous utilisons,
- Pour charger nos téléphones, nous utilisons ENÉOBSCURITÉ¹², entreprise elle aussi importée,
- Nous importons les balais, les couteaux, les cotons tiges et même les machettes !

Je pourrais citer des exemples comme ceci pendant toute une éternité...

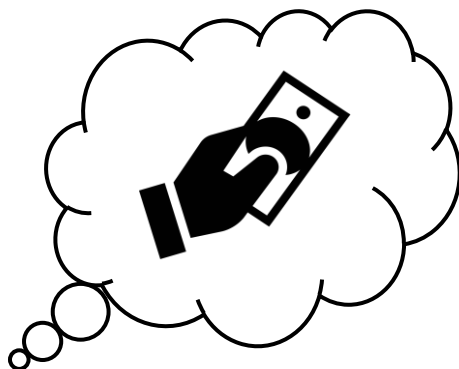
Avec une économie aussi extravertie, ce ne sont pas vos petites applications mobiles, vos petits titres de CEO dans vos petits bureaux (en sous-traitance presque à majorité avec des multinationales et parfois financée par elles) qui permettront au continent de se développer, **JAMAIS !**

¹² *ÉNÉO-OBSCURITÉ, opérateur historique du secteur de l'électricité au Cameroun qui vend de l'obscurité.*

Vous êtes plutôt en train de détruire et de vendre notre continent en perpétuant ce système, raison pour laquelle les multinationales vous encouragent dans cette voie à coup de publicités, concours, financement, matraquage médiatique, etc., parce qu'ils savent que vous ne comprenez absolument RIEN ! Maintenant, est-ce qu'il faudrait donc cesser d'entreprendre ? **ABSOLUMENT PAS !!!** Il faudrait juste le faire de façon stratégique comme nous le verrons ensemble tout au long de ce livre. Nous devons juste arrêter de nous plaindre, nous devons plutôt proposer des solutions, mouiller le maillot nous-mêmes et enfin **VENDRE NOS LITS** ! Dans une situation économique chaotique comme celle de notre continent, DORMIR devrait en principe être puni par la loi, nous avons trop ronflé, il est temps que cela cesse **DÉFINITIVEMENT** !

2. L'illusion de richesse

«Les riches dont nous cherchons à imiter le luxe, nous coûtent plus cher que les pauvres. » Adolphe d'Houdetot



Dans cette section, je vais vous expliquer en des termes très simples une notion que j'appelle l'ILLUSION DE RICHESSE. Cette illusion est véhiculée dans les médias afin de nous faire intérioriser notre prétendue pauvreté, par opposition à cette richesse illusoire.

➤ NIVEAU MICRO-INDIVIDUEL

Prenons deux amis, Pascal et Florent, qui sont tous des fonctionnaires. Ils touchent chacun 100 000 FCFA chaque mois comme salaire.

Le Jeune Entrepreneur Africain

Pascal décide de mener une vie à la hauteur de son salaire:

- Il prend un studio de 35 000 FCFA/mois et utilise les affaires qu'il avait à l'université pour un début (lit, table, chaise, plaque à gaz, etc.),
- Il dépense 25 000 FCFA/mois pour sa nutrition,
- Il paye ses factures mensuelles pour environ 10 000 FCFA (eau, électricité, câble, téléphone, etc.),
- Il dépense 25 000 FCFA pour les autres charges (taxi, internet, *farotage* ¹³de sa petite copine, fêtes avec ses amis, etc.),
- Il épargne enfin 5 000 FCFA/mois pour gérer une éventuelle urgence.

¹³ *Principe qui consiste à partager de l'argent pour se faire voir*

Donc, au final, Pascal touche 100 000 FCFA, il dépense 95 000 FCFA et il épargne 5 000 FCFA.

Il a donc un solde ACTIF (positif) !

Florent quant à lui décide de s'y prendre autrement. Il s'endette pour 4 000 000 FCFA (quatre millions de FCFA), ce qui lui fait au total 4 100 000 FCFA, et dépense son argent ainsi :

- Il prend un grand et très joli appartement de 250 000 FCFA/mois,
- Il équipe sa maison à 900 000 FCFA (canapé, lit, veilleuse, écran plat, salle à manger, etc.),
- Il dépense 150 000 FCFA/mois pour sa nutrition (ketchup, corn flakes, yaourt, rognon, etc.),
- Il paie ses factures mensuelles à environ 40 000 FCFA (eau, électricité, CANAL SAT, téléphone, WiFi, etc.),

Le Jeune Entrepreneur Africain

- Il s'achète un véhicule à 2 000 000 FCFA,
- Il dépense 300 000 FCFA/mois pour les autres charges (carburant, vêtements, etc.),
- Il dépense 460 000 FCFA pour la greffe indienne de sa copine, le *farotage* des DJ en boîte de nuit, les parfums, les montres Rolex, etc.

Au final, Florent touche 100 000 FCFA, il s'est endetté pour 4 000 000 FCFA, et il a dépensé 4 100 000 FCFA.

Il a donc un solde PASSIF (négatif) !

Un jour, Pascal rend visite à son ami Florent. Dès qu'ils se rencontrent, Pascal est d'abord surpris par le fait que son ami Florent est véhiculé ! Ensuite, dès qu'il arrive à la maison, il est tout de suite subjugué par le domicile de Florent et

s'exclame : « *Mais Florent, c'est joli chez toi hein, mince alors, tu as percé¹⁴ !* ». En rentrant chez lui, il se demande :

« COMMENT FAIT-IL POUR AVOIR UN NIVEAU DE VIE PAREIL, POURTANT NOUS AVONS LE MÊME SALAIRE ??? SEIGNEUR, POURQUOI M'AS-TU ABANDONNÉ ? » C'est un peu caricatural, mais c'est exactement cela que j'appelle **L'ILLUSION DE RICHESSE !** Elle consiste à s'endetter à outrance afin de mener un niveau de vie supérieur à ses véritables revenus afin de faire croire qu'on est riche, et c'est exactement ce que fait l'Occident !

En réalité, qui de Pascal ou Florent est le plus riche ? Pascal qui vit en dessous de ses moyens, en ayant un solde positif à la fin du mois (bien qu'ayant un niveau de vie très modeste dans son petit studio) ou alors Florent qui vit au-dessus de ses moyens, avec un solde négatif à la fin du mois (bien qu'ayant un niveau de vie très flatteur dans son bel appartement) en étant criblé de dettes qu'il ne pourra

¹⁴ *Expression camerounaise signifiant « ton niveau de vie s'améliore »*

Le Jeune Entrepreneur Africain

pratiquement jamais rembourser si ce ne sont ses descendants jusqu'à la deuxième génération ?

N.B. Lorsqu'un entrepreneur emprunte de l'argent pour créer une entreprise afin de générer de la plus-value, cette valeur ajoutée est directement prise en compte dans le PIB, raison pour laquelle dans mon exemple « NIVEAU MICRO-INDIVIDUEL », je n'ai pas parlé de ceux qui s'endettent pour investir!

➤ NIVEAU MACRO-ÉTATIQUE

(Statistiques de 2015, chiffres en % du PIB)

Un pays comme la Grèce a une dette publique égale à 176,9 % du PIB (produit intérieur brut)

- **Italie : 132,7 % ;**
- **Portugal : 129% ;**
- **Belgique : 106 % ;**
- **USA : 103 % ;**

- **France : 95,8 % ;**
- **Allemagne : 70,7 %.**

Il est important de noter que le PIB ou produit intérieur brut est un indicateur économique de la richesse produite par année dans un pays donné. Cet indicateur représente la valeur ajoutée totale des biens et des services produits sur un territoire national. Il est utilisé pour mesurer la croissance économique d'un pays, avec d'autres indicateurs comme le produit national brut (PNB), l'indice de développement humain, l'indice de santé sociale, etc. Cette dette concerne uniquement **LA DETTE PUBLIQUE**, car il existe aussi la dette privée, la dette des ménages, etc. En un langage simple, si nous prenons un exemple comme l'Italie qui possède une dette publique égale à 132,7 % du PIB, cela signifie que la dette publique à elle seule dépasse la RICHESSE TOTALE DU PAYS !

➤ **SITUATION D'UN PAYS COMME LE CAMEROUN**

À la fin du premier trimestre de l'année 2016, l'encours de la dette publique du Cameroun était évalué à 4 502 milliards de FCFA. C'est la révélation de la note de conjoncture semestrielle de la Caisse Autonome d'Amortissement (CAA). La CAA est la structure publique en charge de la gestion de l'ensemble des fonds d'emprunts publics de l'État, de ses démembrements, des organismes publics et parapublics et des collectivités territoriales décentralisées. Selon cette entreprise, la dette publique de l'État représentait **26,8 % du PIB** au 31 mars 2016.

QUESTION ?

Entre un pays ayant une dette publique de **103 %** du PIB comme les USA et un pays comme le Cameroun ayant une dette publique de **26,8 %** du PIB en plus de toutes ses tares (*inertie dirigeante, FCFA ou Franc des colonies françaises d'Afrique, 60 % du sous-sol non exploré, etc.*), **QUEL EST LE PAYS LE PLUS RICHE ?**

Il est plus qu'évident que c'est le Cameroun!

Ne vous laissez pas aveugler par l'illusion de richesse !

AU FINAL

L'économie touche à tous les domaines de nos vies : vie sociale, décisions politiques, jeux géopolitiques mondiaux, etc. Il est donc utile de savoir de quoi l'on parle, plus précisément en Afrique. La majeure partie de la population ne possède aucune connaissance de base dans le domaine de l'économie. L'élite au pouvoir, uniquement préoccupée par les objectifs électoraux, surfe avec grand mépris sur cette ignorance pour manipuler les cerveaux et les bulletins de vote afin d'utiliser cette masse inconsciente comme du bétail électoral.

Afin de lutter contre la pensée dominante, il est nécessaire de mettre en évidence les véritables enjeux du système capitaliste, ses mécanismes fondamentaux ainsi que les effets de sa dérégulation. Le capitalisme est un système

Le Jeune Entrepreneur Africain

économique basé sur la propriété privée des moyens de production, lesdits moyens étant centrés sur la notion d'entreprise.

Au sein de l'entreprise, trois acteurs interviennent :

- *L'actionnaire (qui possède le capital) ;*
- *Le chef d'entreprise (qui fait fonctionner l'entreprise) ;*
- *Le salarié (qui crée la valeur ajoutée de l'entreprise).*

L'éternelle problématique du système capitaliste a toujours été de déterminer la répartition des richesses produites. C'est tout simplement le résultat des rapports de forces entre les trois acteurs, et ces rapports de forces sont en faveur des actionnaires ; raison pour laquelle, lorsque quelqu'un investit dans votre entreprise, **CELLE-CI NE VOUS APPARTIENT PLUS !**

Le Jeune Entrepreneur Africain

La notion de concentration des richesses n'est pas un concept abstrait. Il s'agit bien d'une faible minorité de personnes physiques qui possèdent à elles seules une proportion importante des richesses, en général sous la forme de capitaux. Cette minorité est donc une sorte de caste qui domine le reste de la population.

À titre d'exemple, il est considéré à l'heure actuelle qu'environ 1 % de la population mondiale possède à elle seule près de la moitié des richesses de la planète. Le modèle démocratique est basé sur le suffrage universel, l'ensemble des citoyens d'une nation élit ses représentants par le vote. Ces derniers ont pour mission première de défendre les intérêts des électeurs. Les exigences légitimes de la population sont à minima basées sur un partage de la richesse pour permettre à chacun d'avoir une vie décente (*Nourriture, toit, santé*). Dans un capitalisme régulé, une redistribution efficace vers la population est alors effectuée à travers les prélèvements sociaux, les impôts étant plutôt réservés au fonctionnement de l'État. Il apparaît donc d'une manière évidente que la démocratie est incompatible avec les intérêts

de la minorité qui possède les capitaux, car la redistribution sociale se fait au détriment de cette minorité. Bien entendu, cette dernière n'est jamais restée inactive ; elle a pris des mesures sur le long terme afin d'imposer la défense de ses intérêts aux décideurs politiques.

Cependant, dans les démocraties, ces décideurs sont élus par le peuple. Pour la minorité qui possède la plus grande partie des capitaux, la question est donc de déterminer les moyens d'inciter les populations à voter contre leurs propres intérêts dans les démocraties. L'objectif de cette minorité étant de contrôler le pouvoir, il s'agit donc d'une oligarchie. Cette oligarchie a mis en œuvre plusieurs stratégies pour atteindre ses objectifs :

- Financement des campagnes électorales et corruption,
- Jeu de la chaise musicale entre publics et privés,
- Contrôle des médias de masse pour abrutir la population,
- Culture de l'individualisme.

Grâce à ses moyens financiers quasi illimités, l'oligarchie favorise le financement des campagnes de ceux qui défendront ses intérêts après leur élection. La corruption est également un moyen d'influence très efficace.

Une autre procédure consiste à réaliser un jeu de chaises musicales en termes d'emplois publics/privés. La durée du mandat d'un dirigeant élu par le peuple est limitée. Pour «assouplir » la position politique d'un décideur public, il est possible de faire miroiter à ce dernier un futur emploi grassement rémunéré dans le privé. Lors des campagnes électorales, les conséquences de cette pratique qui entre temps se sont exacerbées finissent par devenir visibles. En effet, lorsqu'un candidat prétend à des responsabilités dirigeantes de haut niveau, ce dernier est obligé de faire des promesses à ses électeurs pour se faire élire. Bien entendu, ces promesses ne peuvent pas être tenues ! Lorsque le candidat arrive au pouvoir, une politique inverse aux engagements est alors appliquée. Il s'agit d'une preuve empirique supplémentaire qui démontre que les intérêts de l'oligarchie et ceux de la population sont incompatibles.

Pour masquer ces tromperies, le système tente d'appliquer le principe d'une information qui chasse l'autre afin de faire oublier les engagements initiaux : Paul Biya Must Go, Ali Bongo n'est pas Gabonais, Kabila c'est un terroriste, etc., ceci en passant par le rachat des médias de masse. La plus grande partie de la population est non politisée et ne comprend pas les mécanismes de base de l'économie. En conséquence, les études montrent qu'en général, les peuples votent pour ceux qui sont le plus représentés en volume et en durées d'antenne dans les médias. L'oligarchie a très bien compris que celui qui possède les médias contrôle les cerveaux via ce qu'on appelle le TEMPS DE CERVEAU DISPONIBLE ! Elle a donc pris des participations majoritaires dans les médias, une poignée de gros actionnaires concentre la plus grande partie de ces derniers. Cette poignée peut ainsi fortement influencer les choix des électeurs pour son propre avantage grâce aux techniques classiques de manipulation des masses, aux répétitions des mêmes discours, débats entre intervenants dont l'opinion ne diverge que sur des points de détail, etc. On peut se demander comment une minorité peut dicter sa

volonté à la plus grande masse qui devrait plutôt s'imposer grâce à la force du nombre. Dans le passé, la classe dominée avait réussi à s'unir et obtenir ainsi un partage plus équitable des richesses par basculement du rapport de force.

Deux facteurs ont cependant brisé cet élan :

- La chute du régime de l'Union Soviétique qui fut instrumentalisée pour démontrer que le capitalisme libéral n'a pas d'alternative viable,
- La culture anglo-saxonne de l'individualisme, relayée en particulier dans l'enseignement supérieur et présente ad nauseam dans les médias.

LE CHÔMAGE INSTITUTIONNEL

Lors de certaines périodes de forte croissance, le sort de la population (les salariés) peut s'améliorer. Il s'agit de périodes dites « de plein emploi ». Le salarié est alors en position de force par rapport à l'entreprise et il arrive à négocier une compensation financière significative pour la valeur ajoutée qu'il fournit à cette dernière. Cette situation étant

insupportable pour l'oligarchie, elle a découvert l'indice NAIRU pour reprendre l'avantage et capter à son profit la plus grande partie de la valeur ajoutée par les salariés de l'entreprise.

Qu'est-ce que le NAIRU ?

Il s'agit d'une corrélation fondamentale découverte entre un taux d'inflation bas et un taux de chômage élevé. L'idée est donc de maintenir l'inflation la plus basse possible afin de conserver un taux de chômage minimum. Le salarié se retrouvera donc en position d'infériorité lors des négociations concernant le partage des gains. En effet, il existe souvent un chômeur à la porte, moins exigeant, prêt à prendre la place du salarié récalcitrant.

Le second avantage d'un taux d'inflation bas concerne la conservation du capital. En effet, une inflation élevée érode le capital (la fameuse euthanasie des rentiers). Ces stratégies ont parfaitement fonctionné, car le résultat est visible ; le véritable pouvoir est aujourd'hui détenu par les très riches.

Ce contexte correspond parfaitement à la définition d'une oligarchie de fait. La grande force de cette dernière est qu'elle n'apparaît pas frontalement, elle se contente de tirer les ficelles.

À noter cependant, pour ceux qui pourraient crier à « *la théorie du complot* », que l'oligarchie n'est pas formellement structurée. Il s'agit d'une population de psychopathes qui se contentent de partager des valeurs et des intérêts communs.

LA RÉPARTITION DES RICHESSES

Au sein de l'entreprise, les richesses produites sont donc à répartir entre les trois acteurs cités plus haut :

- L'actionnaire,
- Le patron (et l'entreprise),
- Le salarié.

Le processus de distribution des richesses se fait en deux temps et en fonction des rapports de forces.

➤ **Première phase :**

La distribution des richesses fait l'objet d'une première négociation entre le patron et l'actionnaire.

➤ **Seconde phase :**

Ce n'est que dans un deuxième temps que le salarié négocie avec le patron pour la répartition de ce qui reste entre salaires, primes et investissements.

Le cas du salarié ayant été réglé, il faut s'occuper de celui du patron au cas où ce dernier aurait quelques velléités de justice sociale. On parle ici des grosses entreprises multinationales, car, dans le cas des PME, le patron n'est guère mieux loti que le salarié. L'idée étant de transformer le patron en actionnaire à l'aide du mécanisme des *stock-options* et donc de faire en sorte que ses intérêts soient convergents avec ceux des actionnaires.

Le Jeune Entrepreneur Africain

Tout au long de cet ouvrage, nous ferons une analyse de ces différentes notions. Je vais débiter en vous présentant les dix raisons de créer votre entreprise

3. Les dix raisons de créer votre entreprise

« Réalisez vos rêves, sinon quelqu'un vous embauchera pour vous faire réaliser les siens ! »



Dans une société où le cure-dent est importé, le pain est importé, la nourriture est importée et toutes les richesses sont accaparées par les étrangers, il devient URGENT de former les jeunes à un autre style d'école, une école qui leur donne les bases pour être des patrons et non plus juste des employés comme dans l'école classique d'où l'on ne sort qu'avec un CV + une belle photo et rien de plus !

1. Être salarié : un danger pour l'Afrique

Tout le monde ne peut pas être patron, c'est vrai ! Certains ont déjà le cerveau suffisamment pollué et ne pourront plus le devenir...

LE SALARIAT N'A RIEN DE MAUVAIS EN SOI !

Sauf que, si nous ne formons pas davantage de patrons locaux qui iront conquérir ces espaces économiques dans tous les domaines actuellement détenus à plus de 75 % par les étrangers, bientôt nous serons tout simplement des esclaves de ces patrons étrangers et ce sera encore pire qu'avant (*car cette fois, il s'agira d'un esclavage que nous acceptons volontairement*).

L'Occident dispose suffisamment de grosses multinationales dans le monde, comme ORANGE, BOLLORÉ, TOTAL, etc. existent déjà ; elles sont nées pour la plupart il y a cent ans, et elles sont cotées à l'indice boursier de la France: le CAC 40. Il n'a pas forcément besoin d'en avoir plus. C'est un système saturé qui s'adapte en créant juste des salariés.

Le Jeune Entrepreneur Africain

« Tout le monde ne va pas devenir médecin, il faut aussi des infirmiers, des aides-soignants ».

Lorsque ces multinationales ont de la croissance, c'est leur indice boursier qui augmente et c'est donc la France qui s'enrichit. Lorsqu'un Français travaille à TOTAL, il est en train de mettre tout son savoir, son temps, son intelligence et sa compétence au service d'une multinationale qui va faire développer son pays et ce développement va se matérialiser par l'amélioration des conditions de vie des populations (construction des routes, hôpitaux, TGV, etc.)

Mais pour l'Afrique, c'est désastreux, compte tenu de la situation actuelle, car les Africains n'ont pas encore achevé leur révolution industrielle, ils la démarrent à peine. Donc, une école qui forme au salariat est une catastrophe pour elle. Et pourtant c'est ce qui se passe. On a des génies africains bien formés, salariés dans des boîtes occidentales (même lorsqu'ils sont en Afrique), mais personne pour l'Afrique, car ils n'ont pas appris cela à l'école.

Le Jeune Entrepreneur Africain

Ce qu'ils ne comprennent pas, c'est qu'en travaillant dans ces multinationales ils sont en train de mettre leur savoir, leur temps, leur intelligence et leur compétence au service d'une multinationale qui va faire développer un autre pays via des mécanismes d'extradition des capitaux investis, et non le leur! Et après, ils viendront se plaindre sur Facebook en disant qu'il n'y a pas de routes dans leur pays, pas de TGV, pas d'hôpitaux... C'est juste une méconnaissance de ces notions de base en économie qui les empêche de comprendre ces procédés de base. Ceci sans oublier de souligner que certains dirigeants corrompus plombent également ce processus de développement en détournant des fonds.

Nous devons revoir notre perception à la sortie des écoles, mettre urgemment dans notre tête que nous sommes les Peugeot, Total, Bolloré, Orange, Airbus de demain, car l'Afrique n'en dispose pas ! Dans la plupart des pays africains, l'enseignement général est purement théorique. Il produit des individus à la culture générale variée, capables seulement de travailler dans des bureaux. De plus, beaucoup de jeunes diplômés, y compris ceux de l'enseignement supérieur, sont victimes du chômage car ne possédant aucune aptitude

technique et professionnelle. Qu'il s'agisse des institutions publiques ou privées, la formation professionnelle est très souvent considérée comme réservée aux élèves en difficulté scolaire, les laissés pour compte de l'enseignement général. Et pourtant, la formation des jeunes doit être une priorité pour répondre aux besoins du marché local et traiter le problème de l'emploi. C'est là une réalité bien triste, ce d'autant plus qu'actuellement en Afrique, comme le constate Paul Ginies, ancien directeur général de l'Institut International d'Ingénierie de l'Eau et de l'Environnement (2iE) et consultant international en éducation, nouvelles technologies et développement :

« 70 % des jeunes en âge de travailler sont sans emploi, avec un travail partiel ou relevant du secteur informel. D'ici 2020, ce seront 122 millions de jeunes qui arriveront sur le marché du travail. Faisons un rapide calcul : plus de 85 millions de jeunes risquent de venir gonfler les rangs des chômeurs, alors même que le nombre d'emplois non pourvus ne cesse d'augmenter faute des qualifications requises. »

Le Jeune Entrepreneur Africain

Ceci d'autant plus qu'en Afrique,

« Le chômage des jeunes touche, paradoxalement, davantage les plus diplômés. Cela montre bien l'écart croissant entre les formations et les besoins de compétences ».

C'est peut-être l'une des raisons pour lesquelles on observe depuis quelques années sur le continent un certain engouement pour ce type de formations. Ainsi, au Sénégal par exemple, cela passe par la revalorisation du métier de conseiller en formation. En Afrique du Sud, le gouvernement, à travers des institutions telles que le Technical Vocational Education and Training (TVET) College, tente de valoriser ces formations tout en les arrimant aux normes internationales, comme c'est le cas pour la *« formation d'ouvriers et d'artisans dont le pays a cruellement besoin pour le développement de l'économie et des infrastructures nationales »*. Des initiatives telles que celles-ci qui n'émanent pas seulement des gouvernements. C'est le cas notamment de la Cote d'Ivoire où la diaspora organise, en partenariat avec la Confédération Africaine de l'Enseignement Technique, de la Formation

Professionnelle et des Innovations (CADETFOPI), des séminaires d'Awards africains de la formation professionnelle et de valorisation des compétences africaines sur le continent. Au Cameroun, nous avons des initiatives privées comme la STARTUP ACADEMY que j'ai créée. Initiatives qui, à terme, permettront de résoudre une pléthore de problèmes auxquels l'Afrique reste confrontée, à l'instar du fort taux de chômage des jeunes, de la pénurie d'une main-d'œuvre qualifiée, mais surtout, du problème des économies africaines détenues en majorité par des étrangers.

2. La pire des manières de gagner de l'argent

*« Celui qui ne dispose pas des deux tiers de sa journée
pour lui-même est un esclave [...]. »*

Friedrich Nietzsche

Dans notre société, la plupart des jeunes qui sortent de l'école ont pour rêve la fonction publique, un boulot dans une grande entreprise ou encore aller à Mbeng¹⁵! Tandis que le

¹⁵ MBENG, Terme de l'argot camerounais désignant l'Europe

rêve des Occidentaux est de venir chez nous ! Prenons l'exemple d'un médecin employé et vous verrez comment être salarié, c'est la pire des manières pour lui de gagner de l'argent, mais aussi et surtout, comment en étant salarié, il réalise le rêve de quelqu'un d'autre !

N.B. : être médecin doit être une vocation, un métier qu'on aime pratiquer avec passion et dévouement et non un métier qu'on choisit afin de s'enrichir, sinon bonjour les dérives ! Donc, cet exemple est présenté dans l'unique but d'illustrer le thème de ce chapitre !

Récemment, j'ai un collègue médecin qui venait de rentrer d'Allemagne, un spécialiste en neurochirurgie (BAC + 14). Après plusieurs demandes, il a finalement été recruté dans une structure hospitalière de la place pour un salaire plutôt alléchant pour le Camerounais lambda, à savoir 600 000 FCFA/mois. Ce soir, il a organisé une fête chez lui et tout le monde était en liesse. Ne voulant pas jouer les trouble-fêtes, je me suis prêté au jeu des festivités et trois mois après, je l'ai contacté afin que nous puissions ensemble avoir un petit

Le Jeune Entrepreneur Africain

échange, histoire de comprendre si la raison pour laquelle nous avons fêté la dernière fois était valable.

Et je lui ai dit ceci en filigrane :

*« Tu touches 600 000 FCFA/mois, cela paraît très intéressant n'est-ce pas ? Effectuons donc un petit calcul en 3 étapes : **Tu consultes combien de patients par jour ?***

- Dix à quinze par jour.*
- Prenons juste dix ! Étant donné que tu es quand même BAC+14, la consultation coûte 10 000 FCFA. Tu travailles cinq jours par semaine soit vingt jours en un mois, cela représente donc 2 000 000 FCFA (juste de consultation par mois). **Tu prescris au moins un examen à chacun de tes patients ?***
- Oui...*
- En supposant que l'examen ne coûte que 1 000 FCFA, pour les dix patients par jour, cela représente 10 000 FCFA soit 200 000 FCFA par mois d'examens ! **Enfin, même si c'est pour faire***

semblant (effet placebo¹⁶ oblige), tu prescris au moins du Paracétamol à chacun de ses patients ?

- *Oui !*
- *Supposons que le paracétamol que tu prescris à chacun de tes patients coûte 500 FCFA, cela fait 5 000 FCFA/jour pour les dix patients soit 100 000 FCFA/mois ?*
- *-... »*

Je l'ai laissé à sa réflexion... Mais en somme, nous avons 2 000 000 FCFA de consultations mensuelles, 200 000 FCFA pour les examens mensuels prescrits à ses patients, et 100 000 FCFA de médicaments, ce qui fait un total de 2 300 000 FCFA!!! Donc, chaque mois, ce médecin apporte 2 300 000 FCFA de chiffre d'affaires à la structure dans laquelle il travaille et, dans cet argent, son patron retire 600 000 FCFA pour son salaire ! C'est génial, n'est-ce pas ? Pendant ce temps, son patron peut ne pas travailler ! Il peut partir en vacances avec sa femme, il peut prendre du bon temps quand il veut, il

¹⁶ Voir annexe en page 94

Le Jeune Entrepreneur Africain

décide de l'heure à laquelle le médecin doit venir au travail, celle à laquelle il doit rentrer, il définit ce qu'il doit faire, il le sanctionne quand c'est nécessaire, et parfois il ne le paie même pas à temps !

Et ce même phénomène se produit pour chacun de ses employés (infirmiers, sages-femmes, médecins généralistes, kinésithérapeutes, etc.) Donc non seulement le médecin doit travailler pour gagner cet argent (car s'il cesse de travailler, il est viré !), mais en plus, il gagne quatre fois moins que la valeur qu'il apporte à son entreprise chaque mois et il participe ainsi (de toutes ses forces, de toute son énergie, de toute son intelligence et surtout en y mettant tout son temps) à la réalisation du rêve de son patron. Dans une société où le cure-dent est importé (80 % plus précisément), les cotons tiges sont importés, le pain est importé, la nourriture est importée et toutes les richesses sont accaparées par les étrangers, il devient URGENT de former les jeunes à un autre style d'école, une école qui leur donne les bases pour être des patrons et non des employés comme dans l'école classique où l'on ne sort qu'avec un CV, une belle photo et rien de plus ! Ce médecin a pourtant toutes les capacités intellectuelles

pour monter une structure hospitalière qui pourra même recruter certains de ses confrères (sans financement) et ceci afin de participer à son niveau à la réduction du phénomène de chômage des médecins (environ 300 médecins par an au Cameroun), mais sa formation n'a pas été orientée ainsi...

3. Bâtir le rêve de quelqu'un d'autre

Bien qu'être un employé vous donne certains avantages compte tenu du fait que vous appliquez juste les directives du patron, il faudra sans doute que vous gardiez bien à l'esprit qu'une entreprise se doit d'être rentable, et pour qu'elle le soit, il faudrait que ses employés lui apportent plus que ce qu'ils coûtent à l'entreprise en question. Vous n'aurez jamais un retour de 100 % de ce que vous apportez à l'entreprise, qu'importe votre salaire ! La valeur que vous apportez en tant qu'employé à une entreprise ne vous est pas rendue à 100 %, tandis que votre patron a non seulement un retour de 100 %, mais il peut aussi utiliser la valeur de tous ses employés pour la transformer en revenu financier. Vous mettez donc votre rêve de côté lorsque vous travaillez pour quelqu'un et vous participez de manière efficace à l'édification du sien.

J'imagine que vous pensez à vos rêves lorsque vous rentrez chez vous le soir fatigué, épuisé d'une journée de travail ou juste quelques minutes avant d'aller travailler à nouveau le matin et pendant toute votre journée, vous participez de toute votre force, de toute votre intelligence et surtout de toute votre détermination à la construction du rêve de votre patron. La réalisation du rêve de votre patron prend même une place plus importante dans votre vie par rapport à la construction de votre propre rêve vu que vous y passez plus de temps, et ceci en échange d'une somme le plus souvent minable, quelle hérésie !

4. Le syndrome du locataire et de cocon

LE SYNDROME DU LOCATAIRE

Travailler dans une entreprise qui n'est pas la vôtre c'est comme être locataire dans une maison, et que le loyer coûte plus cher que le crédit de remboursement de la maison par mois, c'est-à-dire que quelqu'un d'autre est beaucoup plus gagnant que vous qui habitez dans la maison. Non seulement vous jetez votre argent par les fenêtres, mais vous participez

à la construction de quelque chose qui ne vous appartient pas, compte tenu du fait que vous pouvez être éjecté du jour au lendemain. Lorsque vous êtes un chef d'entreprise, l'entreprise vous appartient, vous pouvez la vendre lorsqu'elle ne vous intéresse plus.

LE SYNDROME DE COCON

Plus longtemps vous resterez salarié, plus vous trouverez cela normal, plus vous hésiterez à vous lancer dans l'aventure et vous tomberez dans ce syndrome de cocon, cette zone de confort. Vous n'aurez pas affronté vos peurs, vous n'aurez jamais essayé de dépasser vos limites et vous finirez par rester coincé dans l'ornière.

5. La sécurité de l'emploi est une illusion

Florence Aubenas, brillante journaliste française m'a écrit un jour lors d'une conversation par e-mail :

« Claudel, t'es-tu déjà demandé pourquoi ce sont les salariés qui pleurent lorsqu'on ferme leurs usines ? Ce

sont les patrons qui devraient être tristes en principe, n'est-ce pas ?

Et moi de lui répondre :

- *Eh bien Florence, c'est la meilleure façon pour ces patrons de faire des économies ! ».*

Ces entreprises qui détiennent encore une politique sociale du salarié n'existent plus. Étant donné le contexte économique incertain, si l'entreprise connaît des difficultés financières, se séparer des employés représente un bon moyen de faire des économies. Compter sur son entreprise comme une sécurité financière reste une utopie de nos jours, sauf pour les fonctionnaires qui, eux, ont la possibilité de puiser dans les caisses de l'État...

6. Entreprendre est une aventure

Entreprendre est une aventure excitante, car le voyage autant que la destination compte ! Qu'est-ce qu'il y aurait de plus formidable que de prendre des risques, d'affronter ses peurs, de se lancer dans l'inconnu pour réaliser ses rêves ?

Créer une entreprise est une excellente opportunité de vivre cette merveilleuse expérience. Je doute fort qu'en tant qu'employé, c'est-à-dire esclave moderne, vous puissiez vivre une aventure aussi langoureuse...

7. L'expérience

Être un salarié c'est avoir de l'expérience avec le temps, c'est vrai ! Mais être un entrepreneur c'est avoir une expérience non seulement beaucoup plus rapide, plus diversifiée, et de loin plus gratifiante. Le principal frein à l'apprentissage est le manque d'envie. Lorsqu'on crée une entreprise, c'est parce que la passion nous anime, c'est parce qu'on veut aller au-delà des contraintes, et cela représente une formidable motivation qui devrait nous faire dépasser nos limites.

8. Être salarié = renoncer à sa liberté

Être salarié signifie **échanger son temps contre de l'argent**, c'est-à-dire qu'il est impossible pour vous de gagner de l'argent sans y passer du temps ! Mais les questions fondamentales que vous devez vous poser sont celles de savoir :

- Pourquoi faudrait-il absolument que vous y passiez du temps pour gagner de l'argent ?
- Pourquoi ne serez-vous pas payé 24 h/24, 7jours/7 pendant que vous êtes en train de manger ou de passer du bon temps en compagnie de ceux que vous aimez ?
- Est-ce que les plantes du jardin arrêtent de pousser lorsqu'on arrête de les arroser ?

Eh bien non !

Il est tout à fait possible de gagner de l'argent sans travailler et cela existe depuis fort longtemps, mais le système s'est arrangé à cacher cela via des stratégies de manipulation afin que la population ne puisse pas le comprendre, ceci dans le but ***d'entretenir la pauvreté pour mieux régner***. Le temps étant ce que nous avons de plus précieux compte tenu du fait qu'il ne peut pas être économisé, vous ne devez surtout pas

l'échanger pour de l'argent au-dessous d'un taux très avantageux !

En définitive, le travail salarial n'est pas un échange avantageux de temps contre de l'argent. Vous me direz peut-être « **je suis passionné par mon travail** », Mais pensez-vous que vous resterez aussi passionné par la même chose d'ici vingt ans ? Trente ans ? Et même si c'était le cas, de quoi rêvez-vous la nuit ? De votre travail ? Je ne pense pas ! Et même si c'est toujours le cas, vous faites partie d'une fine minorité, car la majorité des personnes ne sont pas passionnées par ce qu'elles font !

Vous devez comprendre que notre société va mal, les gens sont désespérés, démunis. Une personne sur cinq renonce à se soigner faute de moyens ; 80 % des travailleurs exercent dans le secteur informel, la plupart sont endettés et sans avenir. La majeure partie des salariés vit ce que j'appellerais l'esclavage moderne. Ce terme peut vous sembler excessif, pourtant, réfléchissez y juste un instant : 75 % des salariés qui sortent le matin pour aller au travail sont mécontents en partant et 90 % le sont encore plus en rentrant le soir, tout en

sachant que le salaire qu'ils auront à la fin du mois ne suffira pas pour gérer toutes leurs charges mensuelles ! Lorsque vous avez payé pour votre nourriture, votre transport, vos vêtements et tout ce qui concerne votre logement, lorsque vous avez fini de vous occuper de votre famille, que vous reste-t-il ? Avez-vous même suffisamment d'argent pour finir le mois ? Combien pouvez-vous mettre de côté chaque mois ? En fait, on vous donne l'illusion d'être libre, on vous donne votre salaire avec lequel vous pouvez faire tout ce que vous voulez... oui, mais vous pouvez à peine survivre !

Comprenez bien que c'est votre patron qui décide de votre train de vie, de vos heures de travail, de vos jours de congé, du type de voiture que vous allez acheter, de la maison que vous allez acquérir... Oui, vous êtes libre de choisir, mais uniquement dans la gamme de prix que vous permet le salaire que l'on vous donne. Pourquoi accepter de vivre ce type d'existence ? Pourquoi se lever tous les jours de sa vie, rentrer tard dans la nuit (pour ceux qui rentrent), passer des heures dans les embouteillages, ceci pour un travail sans perspectives d'avenir, sans reconnaissance, être privé de ses enfants, pour finalement gagner à peine de quoi vivre ?

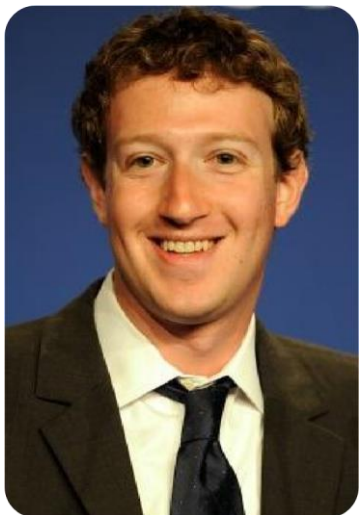
Je sais, il faut bien travailler et gagner sa vie et au fond, vous vous demandez que faire d'autre ? Tout au long de cet ouvrage, nous verrons quoi faire et surtout comment.

9. L'engagement

Dans l'entrepreneuriat, il ne faut pas forcément avoir des diplômes, ni être milliardaire, ni être vieux, ni être dans une société secrète ou même dans une quelconque organisation spirituelle pour s'en sortir : il faut juste être engagé et déterminé !

Voici dix exemples de jeunes entrepreneurs qui, par leur prise de risques, ont pu monter des entreprises qui ont changé non seulement leur pays, mais également le monde. Le leadership recherché est avant tout un humanisme qui réunit toutes les compétences du monde afin de les rendre compatibles en Afrique, car la science est universelle. Nous ne saurons donc nous contenter des distinctions raciales, car il serait utopique de croire que tous les Noirs sont des amis de l'Afrique ! Le jeune entrepreneur africain doit pouvoir

s'inspirer des meilleurs et non se cantonner dans un ghetto intellectuel.



1. Mark Zuckerberg

Ce jeune entrepreneur américain né le 14 mai 1984 à White plain (État de New York) est le fondateur du site internet de réseautage social **Facebook** dont il est le PDG depuis le 4 février 2004 alors qu'il n'avait que **20 ans**. Aujourd'hui, ce site est le deuxième site internet le plus visité au monde avec plus d'un milliard d'utilisateurs actifs. Selon le magazine Forbes, sa fortune personnelle est estimée à 58,2 milliards de dollars américains. Il est donc placé cinquième sur la liste des milliardaires du monde du magazine en 2018, en devenant ainsi le plus jeune ¹⁷.

¹⁷<https://www.forbes.com/profile/mark-zuckerberg/#1801223f3e06>



2. Larry Page et Sergueï Brin

Respectivement nés le 26 mars 1973 à Michigan aux États-Unis d'Amérique et le 21 août 1973 à Moscou en Russie, ils sont les cofondateurs du moteur de Recherche Google qui est une société fondée le 4 septembre 1998 lorsqu'ils avaient tous deux **25 ans**. Le classement *Best Global Brands d'Interbrand* positionne **Google** comme la deuxième entreprise mondiale avec une valorisation de 107,43 milliards de dollars¹⁸.



3. Aliko Dangote

Il est né le 10 avril 1957 à Kano au nord du Nigeria. Aliko Dangote est un homme d'affaires nigérian considéré comme l'homme le plus riche d'Afrique¹⁹. En 1981

¹⁸ en) *The Official Google Blog*, « A bird's-eyeview » [archive], sur googleblog.blogspot.com, 4 avril 2005 (consulté le samedi 20 mars 2010)

¹⁹ Jonathan Dimpleby, documentaire : « À la découverte d'une autre Afrique », 1re partie, diffusée sur Arte.

lorsqu'il avait **24 ans**, il crée le Dangote Group²⁰. Il investit alors dans le sucre, l'importation de riz, la cimenterie, etc. La valorisation de ses parts dans ses quatre sociétés cotées en bourse s'élève à plus de 25 milliards de dollars, selon le classement 2014 des plus grosses fortunes du monde du magazine Forbes ²¹



4. Christian Ngan

Né le 23 décembre 1983 à Douala au Cameroun, Christian Ngan, homme d'affaires camerounais a

fondé Madlyn Cazalis à l'âge de **29 ans** ²²

Il s'agit d'une société de cosmétiques africains bio faits main qui produit des huiles pour le corps, des lotions, des crèmes naturelles, des gommages, des masques et des savons. En 2018, son entreprise se dote d'une nouvelle usine de

²⁰ *Aliko Dangote, un milliardaire si mystérieux [archive], Slate Afrique, 12 juin 2012*

²¹ *(en) Aliko Dangote Net Worth \$16.1 B [archive],*

²² *<http://www.jewanda-magazine.com/2013/01/wandiscovery-madlyncazalys-cosmetiques-cameroun/>*

production qui s'étend sur 2000 m² et emploie actuellement 30 personnes. L'usine représente un investissement global d'environ 1,2 milliard de francs CFA Le 4 février 2014, il a été classé par le magazine *Forbes* comme l'un des trente jeunes entrepreneurs les plus prometteurs en Afrique²³.



5. Uche Pedro

Cette média-entrepreneuse nigériane de **29 ans** est la fondatrice de Bella Naija, une nouvelle société en plein essor qui opère dans le contenu média en ligne pour le public africain (principalement nigérian). BellaNaija.com est le site web de référence du Nigeria en matière de styles de vie, de divertissement et de mode avec en moyenne dix millions de pages vues chaque mois.

²³ <http://www.forbes.com/sites/mfonobongnsehe/2014/02/04/30-most-promising-young-entrepreneurs-in-africa-2014/>



6. Kunmi Otitoju

Kunmi, **30 ans**, est une entrepreneuse de mode Nigériane, fondatrice de Minku Design, une entreprise qui fabrique des sacs en cuir pour hommes et femmes en mélangeant subtilement le tissu Aso-Oke (une main sur la toile tissée en yoruba) et le cuir contemporain. Kunmi Minku fait également des sacs à main et des bijoux en cuir à thématiques yoruba. Tous les produits de Minku Conception sont faits main dans un atelier basé à Barcelone, en Espagne. Les articles sont vendus dans les magasins haut de gamme au Nigeria et sur le site internet de l'entreprise.



7. Arthur Zang

Ingénieur Camerounais de **26 ans**, il est l'inventeur du Cardiopad, une tablette médicale à écran tactile qui permet de réaliser des examens tels que l'électrocardiogramme (ECG) dans des zones rurales, les résultats du test étant transférés sans fil

à des spécialistes qui peuvent les interpréter. Le dispositif évite aux patients Africains vivant dans des régions éloignées d'avoir à se déplacer vers les centres urbains pour leurs examens médicaux. Zang est le fondateur de *Himore Medical Equipments*, la société qui détient les droits sur le Cardiopad. Le 17 septembre 2018 à Yaoundé, la capitale camerounaise, le jeune entrepreneur signe une convention de partenariat avec la Campost, l'entreprise postale publique, en vue de l'exploitation de la Zcard, une carte à puce permettant d'effectuer des paiements grâce à des terminaux électroniques. Cette convention avec la Campost consacre ainsi le lancement officiel de la Zcard, projet que l'inventeur du Cardiopad peaufine depuis l'année 2016, à travers la Zng Smart Card Factory, l'entreprise créée à cet effet, et grâce à laquelle l'ingénieur camerounais annonçait la création de 150 emplois directs.



8. Vérone Mankou

Le créateur de la Way-C, la première tablette africaine, est un Congolais âgé de **26 ans**. Il est présenté comme un

Tech entrepreneur, fondateur de VMK, une entreprise axée sur les technologies mobiles, en particulier dans la conception de terminaux. La Way-C et l'Elikia sont les produits les plus connus de l'entreprise.



9. Joël Mwale

Kenyan âgé de **21 ans**, Joël a fondé *Sky Drop Enterprises*, une société de filtration et d'embouteillage d'eau de pluie qui produit de l'eau à boire purifiée à faible coût, du lait et autres produits laitiers au Kenya. En 2012, Mwale a vendu une participation de 60 % dans Skydrop à une firme israélienne pour 500.000\$.



10. Lorna Rutto

En 2010, Lorna, **28 ans**, a fondé *Écopost*, une compagnie kenyane qui recueille les déchets plastiques des consommateurs tels que le polypropylène et le polyéthylène puis les convertit en bois synthétique résistant, facile à

utiliser et respectueux de l'environnement, une alternative écologique au bois qui est utilisé pour fabriquer des poteaux de clôture.

Des exemples de jeunes entrepreneurs comme ceux-là, il y en a des milliers. Pourquoi pas vous ? Pour y arriver, il faut arrêter les « *Kpakpato* » comme le disent les Ivoiriens en Nouchi pour désigner les commérages, les discussions cacophoniques, le *kongossa*²⁴ et toujours le *kongossa*, les **prières tenaces** qui n'ont jamais permis de remplir son compte en banque ni d'épurer ses dettes ! Il est temps de retrousser nos manches et de passer à l'action, une aventure passionnante commence...

Il est normal que vous ayez peur de vous lancer, car il n'y a aucune garantie de succès... Eux aussi n'avaient aucune garantie de succès au départ, mais s'ils ne s'étaient pas lancés, peut-être ne surferait-on jamais sur les exploits qu'ils ont réalisés ! Certains diront : « *c'est la chance* », « *combien*

²⁴ Termes camerounais qui désignent les racontars, les faits divers, la médiasance

étaient-ils au départ et combien ont réussi ? », question très pertinente ! Mais je suis sûr que ceux-là n'étaient pas désintoxiqués de la pollution mentale dans laquelle les Africains en particulier sont encastrés depuis des siècles et qui est bien entretenue par le système. Pourriez-vous permettre que vos efforts, vos nuits blanches à travailler sur vos projets, vos pieds trempés dans de l'eau pour ne pas dormir parce que vous étudiez ou même encore la sueur sur votre front après des heures de labeur pour obtenir un résultat soit qualifiée de chance ? Bien sûr que non ! Ce serait même une insulte à tout le travail que vous avez abattu ! Il ne s'agit donc point d'une question de chance parce que LA CHANCE N'EXISTE PAS ! La chance se crée, c'est le qualificatif que donnent les paresseux au travail que fournissent les autres ! Même pour gagner au loto, il faudrait déjà avoir le courage d'acheter un ticket (fruit de votre prise de risque). Les seuls obstacles qui vous empêcheront de parvenir à cet objectif de création d'entreprise et, par-là, de richesse, seront donc uniquement d'ordre mental ! Les grandes entreprises comme **Facebook** ou **Google** n'ont pas été créées en **priant seulement**, mais en travaillant, en réfléchissant, en utilisant

la science comme seul outil et les résultats sont là ! Et n'oubliez pas que lorsque nous passons du temps à flâner sur ces sites internet, nous rendons leurs propriétaires encore plus riches, et ceci pendant qu'ils sont en voyage, à la plage ou en train de passer du bon temps ! Pensez-y !

Même en cas d'échec, vous aurez échoué en essayant de réaliser vos rêves, en essayant d'échapper à un système aliénant, en parcourant un chemin incroyablement riche en apprentissages, en sagesse, et vos échecs seront de formidables expériences de maturité qui vous permettront de rebondir plus efficacement !

10. 99 % de la population est faite de salariés

Tout le monde ne peut pas être patron ! Il y aura toujours plus d'employés que de chefs d'entreprises. **Le travail salarial n'est pas une mauvaise chose en soi, puisqu'il constitue également l'un des fondements de la société !** Mais pour l'instant, l'Afrique doit s'industrialiser, c'est une URGENCE ! Pourquoi ?

Le Jeune Entrepreneur Africain

- Parce que son économie est encore détenue par des étrangers,
- parce que son indépendance n'est que virtuelle,
- parce que son humiliation ne cesse de perdurer à cause de cette situation économique désastreuse.

Elle regorge par contre d'un incroyable potentiel (humain et naturel, une richesse indescriptible !) parce que sa population est majoritairement jeune, mais malheureusement encore endormie par les tares et les avatars du système que nous allons éplucher ensemble tout au long de ce livre. Pour cela, elle a besoin de beaucoup plus de patrons jeunes et capables plutôt que de simples employés qui pour la plupart travaillent dans des entreprises détenues par nos prédateurs et qui, au final, sont juste utiles pour eux et leurs familles tout au plus ! Il y a donc **énormément** de place à prendre puisque jusqu'à présent rien n'est fait ou du moins pas assez. Essayons de faire partie du 1 % de la population qui va déterminer à quelle heure vont se lever les 99 % restants, après avoir passé toute la nuit à boire de l'alcool. Mettons-nous au travail, construisons des bases

solides afin de rendre nos entreprises compétitives et surtout lucratives.

L'unanimité n'existant pas, certains resteront toujours contents (malgré ces preuves) d'être des salariés. Ils continueront de prier, et le Seigneur comprendra peut-être leurs prières incessantes et leur garantira sans doute une suite confortable au paradis avec des piscines, des jacuzzis, des saunas..., mais pour l'instant, le temps de leur vie sur terre, ils resteront des **esclaves modernes** ! Nous avons trop de problèmes dans notre pays et en Afrique en général, ÉNORMÉMENT de problèmes ! Entre autres:

- **Diplo-mythe** : infection causée par une abondance de diplômes, parfois sans consistance intellectuelle
- **Critiquite chronique** : art de passer son temps à critiquer sans jamais poser d'actions concrètes
- **Tribalisme**
- **Néocolonialisme** : pratique d'une ex-puissance coloniale qui consiste à maintenir par des moyens détournés ou cachés la domination économique et/ou

culturelle sur ses anciennes colonies après leur indépendance

- **Dogmatisme religieux**
- **Abrutissement permanent** : par des débats futiles et inutiles
- **Infime temps de cerveau disponible** : abrutissement par les médias,
- **Putréfaction de l'inconscient collectif**
- **Victimisation des bourreaux**
- **Aliénation et détérioration des mentalités...**

Autant de **mots** et de **maux** pour nous pousser à l'agonie, à la mer, ceci afin de nous empêcher de prendre conscience de L'INCROYABLE RICHESSE de nos pays. Cette situation a ainsi transformé notre continent en paradis pour les étrangers tandis que nous nous alignons devant les ambassades des pays surendettés. **COMMENT CONTINUER DE DORMIR EN OBSERVANT CE MARASME INTELLECTUEL ?**

Nous avons suivi et subi pendant trop longtemps, et pour que cela cesse nous devons créer des solutions innovatrices,

d'où l'importance de nous lancer dans cette aventure entrepreneuriale et d'emmener les jeunes à s'y intéresser, car c'est le seul moyen de pouvoir remédier à ces incohérences économiques ! Lorsque plus de 95 % des cure-dents que nous utilisons sont encore importés en 2016, cela signifie tout simplement que nos cerveaux sont encore CONGELÉS !

Notre continent est IMMENSEMENT RICHE. Il a été pillé pendant plus de 400 ans, il continue d'être pillé, mais malgré cela, les richesses ne finissent pas parce qu'il s'agit tout simplement d'une RICHESSE INDESCRITIBLE ! Parfois, lorsqu'on est confronté à un problème, on a tendance à ne voir que le négatif. On cherche quelles sont les causes probables, qui est responsable, qui sont impactées, quelles seront les conséquences, quels seront les dégâts si l'on ne fait rien, etc. Pourtant, cette attitude n'est pas toujours constructive. En ayant une orientation « problème », on risque de se braquer dans une attitude de justification, de rejeter ses responsabilités, d'entrer dans le jeu de celui qui veut avoir le dernier mot et enfin de développer la passivité face à l'événement. Pourtant, en ayant une attitude orientée résultat, on pourra être proactif, aller de l'avant, redonner

espoir et motivation, donner envie d'agir et générer une énergie positive. Une règle de base en entrepreneuriat :

PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES !

Donc, plus les problèmes sont nombreux, et plus les opportunités sont grandes, raison pour laquelle les étrangers se déversent autant chez nous !

Exemples :

1 - Nous avons des problèmes d'eau : les industriels saisissent cette opportunité en nous proposant leur solution, raison pour laquelle de nouvelles compagnies d'eau minérale naissent tous les jours.

2 - Nous avons des problèmes d'électricité : Bolloré nous présente sa solution grâce aux plaques photovoltaïques, comme s'il voulait réinventer l'eau chaude.

Il n'y a que nous qui passons notre temps à critiquer...

Ceux qui comprendront ce PRINCIPE maintenant (étant donné que l'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt) en VENDANT LEUR LIT auront tout simplement fait un pari

gagnant sur l'avenir ! Dans le prochain chapitre, je vous expliquerai les vingt pièges ou erreurs à éviter lorsque vous voudrez effectivement vous lancer dans cette aventure qu'est la création d'entreprise.

JOURNÉE INTERNATIONALE CONTRE L'ESCLAVAGE...



**L'argent ne fait pas le bonheur c'est vrai, mais
la pauvreté non plus !**

ANNEXE : C'EST QUOI L'EFFET PLACEBO ?

L'effet placebo est un effet subjectif mais réel produit sur une personne par un médicament n'ayant pas d'efficacité démontrée. Prenez la vitamine C, vitamine indispensable à l'équilibre de l'organisme. Une carence en vitamine C, comme en souffraient autrefois des marins restés longtemps en mer, provoquait une maladie qu'on appelait le scorbut et qui se manifestait en particulier par une fatigue. Le jour où les marins ont emporté à bord des fruits frais, en particulier des citrons, qui se conservent longtemps, ils n'ont plus souffert de la fatigue du scorbut. Par conséquent, si après avoir pris de la vitamine C, vous vous sentez requinqué, c'est que vous bénéficiez d'un effet placebo.

Lorsque, affligé d'un terrible mal de crâne, vous avalez deux comprimés d'aspirine et que vous vous sentez déjà mieux au bout de dix minutes, ce n'est pas parce que l'aspirine fait déjà son effet (elle est encore dans votre estomac), mais grâce à l'effet placebo. Ce qui veut dire que même les

médicaments efficaces sont doués d'effet placebo ! L'effet placebo n'est pas seulement véhiculé par les médicaments. Quand un parent pose un baiser sur le bobo d'un enfant, si l'enfant cesse vite de pleurer, ce n'est pas la magie du baiser qui l'a soulagé, mais son effet placebo. Quand un patient entre chez le médecin avec des symptômes inquiétants et en ressort en souffrant moins après que le médecin lui a expliqué que ses symptômes sont bénins, c'est encore grâce à l'effet placebo. Michael Balint, un psychiatre anglais qui a beaucoup écrit sur la relation médecin-patient, expliquait d'ailleurs que le premier médicament du médecin, c'est le médecin lui-même. Et dans toute relation thérapeutique, le respect mutuel que s'accordent soignant et patient se concrétise par un fort effet placebo. L'effet placebo découle de la confiance de l'utilisateur au médicament qu'il absorbe, mais ce n'est pas un effet magique. Il déclenche à l'intérieur du cerveau la sécrétion de substances appelées endorphines qui soulagent la douleur et divers autres symptômes.

Autrement dit, l'effet placebo est la conséquence biochimique d'une suggestion symbolique. Car, l'être humain est BIO-PSYCHO-SOCIAL. Il existe une partie biologique : le

fonctionnement de vos organes (cœur, foie, rein, etc.) ainsi que tous les processus physiologiques de votre organisme. La partie psychologique : votre état mental. La partie sociale : vos interactions avec votre entourage. Et ces trois aspects sont intimement liés ! Si un seul de ces aspects est affecté, cela se répercute immédiatement chez l'autre, raison pour laquelle si vous possédez un très bon mental, vous serez en mesure de guérir votre aspect biologique ou social, comme ces patients qui guérissent en ayant pourtant bu des médicaments sans AUCUN PRINCIPE ACTIF. C'est une technique que les prêtres et pasteurs utilisent aussi beaucoup par l'effet de la prière.

EXERCICE 1

Quels sont vos rêves ?

(Ne pensez pas que ce rêve est irréalisable ou inaccessible. Contentez-vous de dresser une liste de vos rêves les plus chers. Commencez par en lister au minimum 3. Allez jusqu'à 10 si possible.)

.....
.....
.....

C'est bon ?

Maintenant, classez ces rêves par catégories.

(Vous devez en avoir au minimum 1 pour chaque domaine. Par exemple, avoir un rêve rattaché au domaine du travail, un au niveau des relations et un relevant de la sphère personnelle.)

.....
.....
.....

Qu'est-ce qu'il faudrait ABSOLUMENT changer dans votre pays ?

(Vous devez préciser comment résoudre ce problème sans passer par l'État!)

.....
.....

Imaginez quel serait LE métier idéal pour vous ?

.....

Pourquoi ?

(Listez les principaux avantages que vous procurerait ce métier)

.....

.....

.....

Quelles seraient les ressources dont vous auriez besoin pour réaliser ce rêve ?

(Quels moyens devriez-vous mettre en œuvre pour y arriver ?)

.....

.....

.....

.....

Quels seraient les principaux facteurs bloquants qui vous empêcheraient de réaliser ce rêve ?

(Pourquoi ? Essayez de trouver une solution possible pour chaque problème.)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Les vingt erreurs à éviter lors du lancement de votre entreprise

« Le commencement est la moitié de tout. »

Pythagore



Devenir un boxeur professionnel demande l'alliage subtil de nombreuses compétences athlétiques :

- **avoir des coups puissants,**
- **être capable d'en encaisser,**
- **supporter la durée des rounds,**
- **et, bien sûr, avoir une bonne technique de combat.**

Le Jeune Entrepreneur Africain

Plus vous recevrez de coups, plus vous saurez comment les esquiver, comment les supporter et surtout comment répliquer de façon suffisamment efficace, et cela requiert d'avoir un mental optimal. Si vous comptez tendre la deuxième joue comme Jésus le Nazaréen, il serait préférable de rédiger votre CV, l'entrepreneuriat n'est pas fait pour vous ! Vous ne pouvez pas devenir boxeur professionnel en restant couché dans votre chambre à lire des magazines de boxe, comme vous ne pouvez pas apprendre à faire du vélo en regardant des vidéos sur YouTube ! Vous devez pédaler, tomber de temps en temps au début, c'est un processus normal d'apprentissage ! Vous ferez forcément des erreurs au début et vous vous améliorerez progressivement.

L'entrepreneuriat est un apprentissage du quotidien qui comporte également ses erreurs, surtout au Cameroun et en Afrique. Certaines erreurs sont inévitables, elles permettent d'évoluer et de modifier sa stratégie de départ. Comme l'électrocardiogramme (ECG) en médecine, qui est un test qui étudie le fonctionnement du cœur (comme vous le voyez souvent dans des films), il y a des hauts et des bas ; ceci est un processus NORMAL. Toutes les entreprises ont des difficultés

à un certain moment, et ce n'est pas parce que Dieu ne vous aime plus ou parce que vous ne priez plus suffisamment que les difficultés surviennent. Les entrepreneurs ont besoin de vivre cette situation, sachant que vous ne pouvez pas gagner à chaque fois. Si vous vous attendez à gagner 100 % du temps, votre première perte sera dévastatrice et tueuse de motivation. Les entrepreneurs qui réussissent n'abandonnent jamais, c'est leur petit secret !

Ceci dit, vous devez pouvoir apprendre de ces difficultés pour mieux rebondir, car, si la courbe de votre entreprise devient plate, vous êtes tout simplement mort, comme c'est le cas avec le cœur sur un ECG !



L'électrocardiogramme (ECG)

Cependant, d'autres erreurs peuvent être facilement évitées, elles ne sont malheureusement pas exhaustives, mais les éviter vous permettra de gagner non seulement en **temps**, en **argent** et surtout en **efficacité**. Avant de vous les présenter il est important que vous puissiez comprendre la définition de certains termes. Ces définitions, qui sont pour la plupart des reformulations, proviennent des différents travaux de recherche personnelle et des ouvrages des auteurs que je recommande à la fin du présent livre.



➤ **QUELQUES DÉFINITIONS ESSENTIELLES**

- **Actif** : c'est l'ensemble des biens et créances dont la valeur s'apprécie (augmente) avec le temps sans que vous ayez besoin de travailler. (*Exemple : un terrain*)
- **Business Model** : façon dont un projet ou une activité doit générer des revenus (vente, publicité, location donnée marketing, commissions, services payants).
- **Business plan** : document écrit qui décrit l'ensemble du projet d'une entreprise ou d'un indépendant : l'activité, le marché, la stratégie marketing, la gestion des ressources humaines, etc. Il reprend l'ensemble des dépenses programmées et les ressources envisagées à court et moyen terme.
- **Cash-Flow** : il représente l'ensemble des flux de liquidités générés par les activités d'une société, il constitue un bon moyen d'appréhender la solvabilité et la pérennité d'une entreprise.
- **Dogme** : affirmation formulée par une autorité politique, philosophique ou religieuse, considérée comme fondamentale, incontestable mais intangible.

Le Jeune Entrepreneur Africain

- **Entreprise** : entité économique qui exploite et optimise un Business Model qui existe déjà.
- **Financement** : action par laquelle un organisme ou une personne privée alloue des fonds à un tiers dans l'objectif de soutenir un projet. Il peut s'agir d'autofinancement dans le cadre d'épargnes ou de produits bancaires destinés à assurer un capital.
- **Investissement** : ensemble de dépenses générant sur une longue période des revenus, de sorte que les remboursements de la dépense initiale soient assurés.
- **Passif** : ensemble des biens et créances dont la valeur se déprécie avec le temps. (*Exemple : un écran plat*)
- **Startup** : une entité économique qui recherche un Business Model afin de l'exploiter.

Je m'en vais maintenant vous présenter les vingt erreurs à éviter lorsque vous souhaitez vous lancer dans l'entrepreneuriat au Cameroun en particulier et en Afrique en général.

1^{ère} erreur : le business plan

Une entreprise est une entité économique qui exploite et optimise un Business Model qui existe déjà. Ceci signifie que lorsque vous souhaitez lancer une entreprise, vous ne réinventez pas la roue, vous êtes juste en train de vouloir répliquer un business que d'autres ont déjà fait avant. Ils l'ont déjà théorisé et vous ajoutez simplement votre petite touche personnelle d'innovation.

Exemple :

Si vous souhaitez ouvrir un hôtel, qui est une entreprise, vous êtes contraint de vous inspirer de ceux qui l'ont déjà fait auparavant, ceci afin de savoir comment le construire, le type de ressources humaines nécessaires, etc. Pour cela, vous devez donc rédiger un Business Plan qui vous aidera à mieux répliquer ce qui existe déjà dans ce domaine d'activité, et les moyens financiers conséquents s'avèreront indispensables.

Par contre, lorsque vous êtes jeune et que vous voulez vous lancer dans l'entrepreneuriat, n'ayant pas beaucoup de moyens financiers, vous êtes obligé de commencer par une

Le Jeune Entrepreneur Africain

Startup qui, elle, est une entité économique qui recherche un Business Model afin de pouvoir l'exploiter et l'optimiser. Vous notez donc la différence fondamentale qui existe entre une startup et une entreprise ! L'entreprise exploite et optimise un business model qui existe déjà tandis que la startup recherche le business model qui va fonctionner afin de l'optimiser par la suite.

Exemples d'entreprise : *un super marché, un restaurant physique, un hôpital, etc.*

Exemples de startup : *un service de réservations d'hôtel, une plateforme de paiement en ligne, etc.*

Alors, lorsque vous êtes jeune, en lançant votre startup, vous plongez dans l'INCONNU, mais avec le temps, vous devez d'analyser votre marché en étant sur le terrain afin de déterminer ce qui fonctionne et l'optimiser par la suite... Sachant que l'inconnu est imprévisible, vous ne pouvez donc pas rédiger un document qui va préciser comment l'inconnu sera, c'est tout simplement un NON-SENS ! Vous serez obligé de commencer tout petit en affrontant le marché. Un joli document de cinquante pages avec de très beaux graphiques

et des chiffres un peu partout, et tout ça pourquoi ? Pour prouver que votre idée de business est l'idée du siècle et que dans même pas deux ans vous serez le nouveau roi du pétrole ? C'est beau, mais c'est faux !



Rassurez-vous, vous n'êtes pas le seul à avoir rédigé un business plan qui ressemble davantage à un conte de fées plutôt qu'à la dure réalité du marché. Votre business plan aura beau vous démontrer, chiffres à l'appui, que vous devez aller vers la direction A, si vos clients, eux, vous attendent plutôt sur la direction B, il faudra délaisser votre business plan et ses prévisions. Vos clients sont sur le marché et non dans les livres, pour mieux analyser leur comportement, il

faut aller à leur rencontre. Lorsque vous aurez terminé de rédiger votre joli business plan, vous pourrez être fier de dire autour de vous que vous avez passé trois mois à finaliser le document, peut être en fait vous étiez même major en rédaction de Business Plan. Bravo, vous venez de passer trois mois enfermés chez vous devant votre ordinateur alors que vous auriez pu consacrer ce temps précieux à aller à la rencontre de vos prospects, à démarcher de nouveaux clients, et à tester l'impact de votre offre sur votre cible. Mieux vaut aller droit au but et ne pas perdre de temps pour imposer au plus vite votre offre sur le marché, surtout s'il s'agit d'innovation. Chaque jour est compté !

Un autre des problèmes du business plan est qu'il a tendance à enfermer l'entrepreneur dans un scénario totalement prédéfini, l'empêchant parfois de prendre des chemins auxquels il n'avait pas pensé. En se cramponnant à son business plan par peur de l'inconnu, l'entrepreneur passe à côté de ce qui fait justement la grande force des petites structures face aux grandes boîtes : **l'agilité et la flexibilité !** La voie du succès sera peut-être très loin de celle que vous aviez imaginée dans votre business plan initial. Sûrement

même. Et il vous faudra être prêt à renoncer à tout moment à votre plan bien établi pour vous lancer dans une stratégie improvisée, mais terriblement efficace. Un peu de spontanéité ne fait pas de mal au business !

Vous vous dites que sans business plan vous irez forcément dans le mur ? Rassurez-vous en vous rappelant que de très nombreux entrepreneurs ont réussi sans gaspiller leur temps à rédiger un business plan. Croyez-vous que DANGOTE, FOTSO Victor, ou encore Bill Gates ont pris leurs petits cahiers pour faire un business plan avant de se lancer ? La réponse est NON ! Ils se sont lancés, ont parfois pris des chemins qui n'étaient pas les meilleurs, ont rectifié le tir et ont cartonné, simplement en se lançant sur le terrain, c'est ça l'entrepreneuriat, c'est un chemin imprévisible, mais à chaque obstacle, vous devez pouvoir tirer des leçons. Comme le disait **Reid Hoffman**, le fondateur de LinkedIn :

« Un entrepreneur est quelqu'un qui se jette d'une falaise et construit un avion sur le chemin de la descente » !

Le business plan ne servirait qu'à fournir au porteur de projet une multitude de bonnes raisons de ne pas entreprendre. De mauvais chiffres qui indiquent que le marché est totalement bouché, une étude un peu trop poussée sur les futurs concurrents qui prouve qu'ils seront indépassables... Parfois, il vaut mieux faire l'autruche et se lancer en kamikaze. À trop chercher les bonnes conditions pour créer sa boîte, on finit par ne jamais se lancer. Faire des recherches derrière votre ordinateur pour récolter les chiffres de l'étude de marché, vous creuser la tête pour trouver la plus belle forme de diagramme pour mettre en valeur vos avantages concurrentiels... Tout cela, c'est très bien. **Mais c'est loin, très loin du terrain et de vos clients, les seules vérités à analyser avec soin.** À force de vous focaliser sur l'étude de marché, vous risquez de ne jamais passer à l'action !

Il est convenable de ne pas se lancer à l'aveuglette. Mais ne perdez pas de vue la réalité qui est très différente des prévisions faites dans vos tableaux ! Donnez-vous des objectifs clairs, simples et précis, et surtout, écoutez le marché et forgez votre entreprise de façon progressive, car l'entrepreneuriat n'est pas un jeu d'anticipation. Le maître

Le Jeune Entrepreneur Africain

mot dans l'entrepreneuriat c'est **l'action** ! Combien de personnes me disent qu'elles sont en préparation de leur superbe entreprise depuis deux ans ? Elles ont écrit leur projet sur des centaines de pages, mais n'ont jamais réellement pu passer à l'action dans la réalité. Tout se passe « *sur le terrain* », c'est là que vous pourrez valider un concept, une idée, savoir si vous avez un potentiel économique. Ce sont les retours de vos premiers clients que vous allez progressivement analyser et théoriser afin d'avoir un Business Model identifié ainsi que toutes les stratégies pratiques (et non théoriques comme dans votre Business Plan) qui vous permettront de comprendre avec précision comment gagner de l'argent.

2ème erreur : l'idée

Beaucoup de personnes sont à la recherche de l'idée miraculeuse pour pouvoir enfin créer leur entreprise. Pourtant, contrairement à ce que l'on pourrait croire, une entreprise ne se crée pas sur la base d'une idée ! La plupart des jeunes, lorsqu'ils veulent se lancer dans l'entrepreneuriat,

recherchent une idée géniale de business en évitant parfois de la partager, de peur de se la faire « voler ». Pourtant, les idées ne valent absolument rien ! Avoir une idée, c'est représenter quelque chose dans son esprit pour répondre à une situation donnée. C'est tout. Une idée est un concept purement intellectuel ; à moins que vous ne veniez de découvrir comment faire pousser du maïs sans graine, il se peut que votre idée n'ait pas de valeur.

« J'AI PEUR DE ME FAIRE VOLER MON IDÉE »

Pas de risque, quelqu'un d'autre l'a déjà eue, tapez juste votre idée sur www.google.fr et vous verrez que certains l'ont déjà développée jusqu'à être sur le point d'aller la lancer aussi sur la planète Mars... Maintenant, essayons de déterminer ce qu'est une idée de business.

Selon **Gautier Girard**, « *avoir une idée d'entreprise, c'est savoir apporter quelque chose aux autres tout en se rémunérant via une activité commerciale.* » Si vous avez trouvé une idée d'entreprise, c'est très bien, mais tant qu'elle restera dans votre tête, elle ne vaudra rien parce qu'elle n'est pas confrontée au marché. Avez-vous déjà entendu parler de

quelqu'un ayant reçu un chèque en échange d'une idée ? Ça serait génial, non ? Mais une idée ne représente qu'un potentiel que vous pourrez plus ou moins libérer en fonction de la façon dont vous allez l'exécuter. Et c'est là toute la différence, car **sans exécution, une idée reste virtuelle !!!** Tout le monde a des idées, mais ce n'est pas tout le monde qui les applique ! Certes, il y a des bonnes et de mauvaises idées, mais le fait de matérialiser une idée, aussi banale soit-elle, vous permettra d'avoir quelque chose de concret sous la main.

L'idée de départ ne fait que lancer la machine

Si vous demandez à des entrepreneurs quelle était leur idée de départ, il y a de grandes chances qu'ils vous disent qu'elle était bien différente de ce qu'ils font maintenant. Pourquoi ? Tout simplement parce que leur idée a évolué, elle a été confrontée à la réalité et des améliorations ont été apportées par la suite. Le fait est qu'on ne peut pas tout prévoir. C'est pour cette raison qu'il faut adapter son idée en permanence pour répondre le mieux possible à un problème donné. Vous vous demandez sûrement, comment faire pour

la trouver cette fameuse idée d'entreprise ?! La réponse est toute simple : **ON NE TROUVE PAS VRAIMENT UNE IDÉE D'ENTREPRISE**. On met plutôt le doigt sur une opportunité et c'est de cette opportunité que va découler l'idée. Retenez bien cette règle de base en entrepreneuriat :

PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES !

Dès aujourd'hui, **écoutez les autres se plaindre et prenez des notes !** Nous avons tous entendu quelqu'un râler : *Je n'aime pas ceci, je n'aime pas cela...J'en ai marre de... Je ne veux pas faire ça*. Si plusieurs personnes se plaignent, vous allez pouvoir apporter une solution à leur problème et la leur vendre! Par exemple, si vous rencontrez des personnes qui n'aiment pas ou qui n'ont pas le temps de faire la lessive **(problème)**, vous avez donc **l'opportunité** d'ouvrir votre pressing ou un service à domicile afin de leur vendre votre **solution** sous forme de service. De même, si vous rencontrez des personnes qui se plaignent de coupures de courant **(problème)**, vous avez **l'opportunité** de leur proposer vos plaques photovoltaïques **(solution)**. On peut continuer comme ça longtemps !

Tout ce que vous avez à faire, c'est d'essayer de résoudre les problèmes auxquels font face les autres, en sachant qu'il existe de nombreuses solutions différentes pour un problème donné.

Simplifiez les choses !

Quelqu'un a déjà mis en place quelque chose, mais cette solution est compliquée ? **Opportunité !** Créez quelque chose de plus simple et de plus efficace. Regardez autour de vous, il y a des milliers de choses à simplifier...

***Exemple :** simplifier les réservations dans les hôtels, simplifier la prise de rendez-vous avec un médecin, etc.*

Importez un concept !

Nous sommes près de sept milliards sur Terre, pourquoi ne pas importer un concept étranger au Cameroun ? Au Congo ? En Centrafrique ? Allez à l'étranger ou suivez les actualités de près pour dénicher des opportunités et surtout, **NE FAITES JAMAIS DE COPIER-COLLER**, il faut toujours tropicaliser les concepts afin de les adapter aux conditions socio-économiques et culturelles locales.

Améliorez un concept existant !

Ce n'est pas parce qu'un concept existe déjà qu'il ne faut pas se lancer ! Au contraire, cela vous donne une merveilleuse opportunité pour vous faire connaître. **Exemple** : *MySpace* (réseau social) était présent sur la toile. Cela n'a pas empêché Marc Zukerberg (*Facebook*) de rendre son réseau social incontournable. Quel concept pourriez-vous améliorer ?

Transposez un modèle dans un autre secteur

Vous êtes très observateur et vous avez identifié un concept qui a fait ses preuves ? Pourquoi ne pas essayer de l'employer dans un autre secteur d'activité ? C'est ce qu'on appelle une stratégie OCÉAN BLEU ! Internet est un moyen de rafraichir des concepts un peu vieillots, pensez-y. Quelle que soit l'opportunité que vous choisirez d'exploiter, la chose à retenir est que vous allez devoir trouver une solution à une problématique donnée. Comme nous avons pu le voir, l'idée ne fait pas tout. Il faut surtout travailler dur afin que cela se réalise !

3^e erreur : l'état d'esprit

Beaucoup d'Africains ont pour rêve d'aller en Europe, parce que la lobotomie médiatique aidée par le pouvoir neuropsychique de la télévision, le tout bien concocté par les prédateurs a emmené ces Africains à croire que l'Occident était un paradis.

DANGER DE LA TÉLÉVISION : LE TEMPS DE CERVEAU DISPONIBLE

Avant, la télévision était exclusivement gérée par les pouvoirs publics, elle s'adressait aux citoyens dans le cadre d'une politique culturelle publique. En 1984, l'apparition des chaînes privées change la donne, les programmes s'adressent désormais aux consommateurs et l'objectif est par définition lucratif. Les producteurs privés ne sont pas au service de la satisfaction des téléspectateurs comme la logique l'exigerait, ils servent leurs actionnaires à qui ils doivent fournir des parts de marché. Puis, avec l'explosion de la publicité, les producteurs commenceront à travailler pour les grandes enseignes afin de leur offrir du « ***temps de cerveau disponible*** ». L'arrivée de la télé réalité au début des années

2000 ouvrait également une nouvelle ère dans l'histoire de l'audiovisuel, des programmes où la cruauté, les violences psychologiques et sexuelles ainsi que les humiliations sont très mises en avant.

Le « *temps de cerveau humain disponible* » est, selon l'expression formulée en 2004 par **Patrick Le Lay** alors président-directeur général du groupe TF1, ce que la chaîne de télévision qu'il dirigeait vendrait à ses annonceurs. Cette ressource serait ainsi ce dont cherche à s'emparer une entreprise ou une marque lorsqu'elle paie pour diffuser une publicité télévisée, généralement sous la forme de spots. L'expression a subi par la suite une très importante médiatisation, probablement non prévue par son énonciateur qui, plus tard, a estimé qu'il aurait dû se taire. Il a déclaré :

« Il y a beaucoup de façons de parler de la télévision, mais dans une perspective business, soyons réaliste. À la base, le métier de TF1 c'est d'aider une marque à vendre son produit ».

Avant de poursuivre son explication :

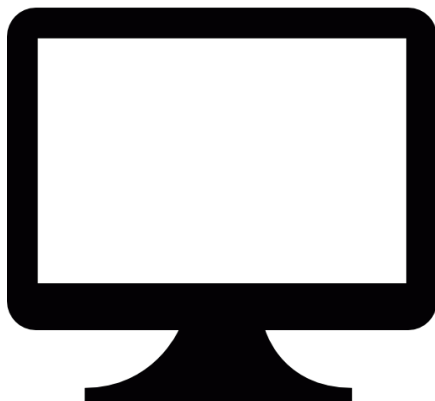
*« Or, pour qu'un message publicitaire soit perçu, il faut que le cerveau du téléspectateur soit disponible. Nos émissions ont pour vocation de le rendre disponible, c'est-à-dire de le divertir, de le détendre pour le préparer entre deux messages. **Ce que nous vendons aux marques, c'est du temps de cerveau humain disponible** ».*

Les neurosciences sont au service des trafiquants d'émotions. Les découvertes concernant le fonctionnement du cerveau aboutissent, entre autres, au neuromarketing, qui use et abuse des failles de votre attention et de votre capacité à ingérer de l'information de manière consciente et de préférence inconsciente. Ils utilisent pour cela un des secrets d'un apprentissage efficace, comme des messages sensoriels récurrents, sous dopants chimiques, adrénaline ou dopamine, assénés quotidiennement. Ils vous offrent sur un plateau la solution à tous vos problèmes, consommer pour être mieux, soi-disant... Votre espace neuronal est vendu en masse aux annonceurs, vous ne maîtrisez rien et consacrez votre précieuse attention et votre temps à des usuriers sans scrupule. Le spectateur n'est pas le client ; il est, au sens, propre une marchandise que les chaînes revendent aux

annonceurs. Elles vendent ainsi du temps de cerveau humain disponible et cela commence très tôt chez les plus jeunes. Actuellement, la télévision est une arme destructrice des masses populaires qui subissent un lavage du cerveau. Les publicités créent des besoins artificiels, les séries télévisées génèrent des pulsions violentes chez les plus jeunes, mais surtout, la télévision fonctionne comme un Big Ben dangereux dont le but est d'effacer toute capacité d'analyse et de critique. Il y a celle ou celui qui déteste, mais qui veut comprendre pourquoi l'autre aime, la personne qui a lu les polémiques et qui avait décidé de ne pas regarder, mais qui va regarder quand même, l'autre qui veut se moquer de ceux qui regardent, celui ou celle qui fait semblant de se moquer de ceux qui regardent mais qui regarde quand même, ou qui ne regarde pas mais achète un magazine qui en parle...

La télévision, pour créer chez nous du temps de cerveau disponible, joue sur les pulsions les plus primitives de l'être humain afin de créer de la disponibilité pour vendre des produits : voilà un de ses principaux rôles. Seuls les gens assez informés et conscients peuvent se défendre contre ce rouleau compresseur, mais il faudrait pour cela que les citoyens se

rendent vraiment compte de l'effet « pervers » et dévastateur de la télévision, en tout cas de certains programmes.



*« Je voudrais donner un conseil très pratique : jetez votre télévision ! Vous aurez tout le temps pour entreprendre ! Je l'ai jetée il y a 15 ans et c'est pour cela que je suis entrepreneur. » **Pierre-Noel Luiggi**, créateur du site à succès de vente en ligne Oscaro.com*

EXEMPLE PRATIQUE DE CETTE MANIPULATION MÉDIATIQUE

Si l'on vous pose la question de savoir, qu'est-ce que vous faisiez à l'âge de trois ans ? Il sera très difficile pour vous de

vous en souvenir. Par contre, si à l'âge de trois ans vous vous êtes cassé le bras, vous vous souviendriez de cet évènement TOUTE VOTRE VIE ! Pourquoi ? Parce que cet évènement a provoqué une très forte émotion chez vous, et votre cerveau a enregistré cette information de façon définitive dans sa partie consciente afin que, si un jour le même évènement venait à se reproduire, vous puissiez rapidement vous souvenir de ce traumatisme pour mieux l'éviter cette fois-là.

Rappels :

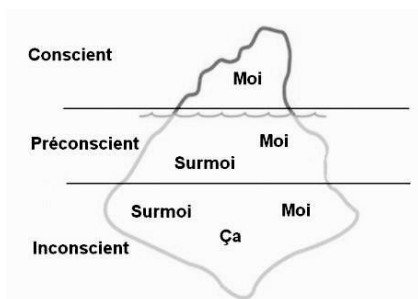
Le conscient englobe tout ce qui est dans le présent, c'est-à-dire les pensées et les actions. Il a accès aux souvenirs du préconscient.

Le préconscient est notre mémoire et donc le chemin d'accès à notre répertoire de souvenirs. Ces éléments peuvent être ramenés à la conscience.

L'inconscient est inaccessible puisqu'il renferme toutes les pensées refoulées de l'individu. Ces pensées peuvent être des désirs inavoués, des besoins égoïstes ou des traumatismes

Le Jeune Entrepreneur Africain

vécus pendant l'enfance. On ne peut pas ramener volontairement des sentiments vers le conscient.



Des études en neurosciences et neuromarketing ont démontré que lorsque vous apprenez une nouvelle information, de nouvelles connexions se créent dans votre cerveau, et plus vous apprenez ces mêmes informations, plus ces connexions se renforcent, rendant ainsi le chemin d'accès à ces informations beaucoup plus rapide, raison pour laquelle on donne souvent cet adage populaire : LA RÉPÉTITION C'EST LA MÈRE DES SCIENCES !

Vous allez donc remarquer ceci en pratique : lorsqu'on présente l'Afrique à la télévision, les images correspondent toujours à la misère, au sous-développement, aux guerres, au SIDA (une gigantesque fumisterie) tandis que lorsqu'on

Le Jeune Entrepreneur Africain

présente l'Occident, ce sont des images qui correspondent à la richesse, des personnes qui mangent des hamburgers au pied de la tour Eiffel, de beaux hôtels, des scientifiques en train d'explorer la lune, etc. Ce cirque a ainsi été mis en place pour trois raisons :

- *Construire l'image mentale selon laquelle, l'Occident c'est le paradis et l'Afrique c'est l'enfer, ceci afin de pousser les Africains à quitter leur continent pour devenir esclaves chez les prédateurs ;*
- *Permettre aux prédateurs de venir chez nous accaparer nos richesses pendant que nous fuyons ;*
- *Servir de souffre-douleurs aux populations en occident qui seront ainsi convaincues que malgré leur situation sociale de plus en plus difficile, il y a pire qu'eux, les Africains !*

Et, à force de répéter de façon continue ces informations à la télévision, de façon subliminale, nous intériorisons cette domination et cette soumission. Ils nous qualifient de pays pauvres et très endettés, mais la question que vous devez vous poser c'est la suivante :

Entre la France et le Cameroun, quel est le pays le plus endetté ?

Entre le Congo et l'Allemagne, quel est le pays le plus grand en superficie ?

Pourquoi toutes ces guerres en Afrique ? D'où provient leur financement ? Et dans quel but ?

Pourquoi toutes les puissances occidentales souhaitent avoir un pied en Afrique ?

Ils appliquent juste un concept que je vous explique depuis le début de cet ouvrage à savoir :

PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES !

Plus les problèmes sont nombreux, et plus les opportunités sont grandes, raison pour laquelle ils se déversent autant chez nous ! Chez eux, tout a déjà été découvert, ils ont déjà épuisé toutes leurs ressources naturelles et, étant donné que notre continent est en pleine expansion démographique, en pleine croissance et surtout en jachère depuis des centaines d'années, ils viennent juste chez nous prendre leur part de

notre gâteau économique et pour cela, la meilleure stratégie c'est de nous pousser à partir en nous convainquant que nous vivons dans la misère. Dire que l'Afrique est pauvre c'est passer à côté de toutes les opportunités qu'offre le continent.

Tout dans la vie est d'abord une question de perception et plusieurs études de neuropsychologie le démontrent à merveille. Prenons deux Africains, l'un disant « l'Afrique est pauvre », et l'autre « l'Afrique est riche ». Celui qui passe son temps à dire que l'Afrique est pauvre s'installe à la longue dans une logique de critique chronique (l'art de passer son temps à critiquer : Paul Biya must Go, Ali Bongo n'est pas Gabonais, le pays est corrompu, etc.) vis-à-vis de l'Afrique, tandis que celui qui trouve l'Afrique riche va considérer le fait qu'il manque de beaucoup de choses en Afrique comme une véritable aubaine : trouver des solutions pour y remédier via une entreprise et facilement s'enrichir ! Si vous passez votre temps à vous répéter quelque chose dans votre tête, il y a de fortes chances que celle-ci se réalise, qu'elle soit bonne ou mauvaise, car elle va créer de nouvelles connexions dans votre cerveau et cette conception de la vie va devenir une réalité pour vous, pourtant il n'existe pas de vérité

universelle; tout dépend de la position qu'on a et de l'angle avec lequel on analyse une situation.

Le cerveau humain est comme un ordinateur et même beaucoup plus. Si vous installez un programme-espion (virus) dans votre ordinateur, et un autre programme destiné à l'éducation comme Encarta ou alors une encyclopédie, l'ordinateur ne va pas choisir d'exécuter Encarta parce qu'il s'agit d'un logiciel éducatif et détruire l'autre programme parce qu'il s'agit d'un virus ! Il va exécuter les deux programmes, peu importe qu'ils soient bons ou mauvais pour lui. C'est exactement la même chose avec notre cerveau. Si vous vous répétez constamment que l'Afrique est pauvre, vous ne pourrez plus percevoir les opportunités de création de richesses qui s'offrent à vous ceci à cause de ces connexions neuronales qui se seront déjà suffisamment renforcées, du fait de la répétition !

À l'inverse, si vous considérez que l'Afrique est riche (ce qui est effectivement le cas puisqu'il s'agit d'une RICHESSE INDESCRITIBLE), alors vous verrez tout ce qui cloche autour de vous (et il y en a tellement) comme étant de formidables

opportunités de création d'entreprises et ainsi facilement générer de la richesse parce que votre cerveau se sera entraîné à réaliser cet exercice de création de richesses. C'est aussi simple que ça !

4^e erreur : les croyances dogmatiques

Ici, il s'agit principalement de deux notions : l'école et la religion.

➤ L'ÉCOLE

Notre système éducatif actuel relève encore de l'époque coloniale comme je l'ai déjà précisé précédemment, ce qui explique le fait que nos formations scolaires sont en totale inadéquation avec le contexte économique de nos pays africains. Et surtout, la formation purement scolaire est un frein à l'entrepreneuriat. Lorsque nos jeunes sortent de l'école avec leur diplo-mythe (l'infection causée par une abondance de diplômes), ils se prennent directement pour des génies pourtant, à l'école classique, voici ce qui se passe :

Le Jeune Entrepreneur Africain

✓ On donne des ouvrages à acheter (qui sont au programme), chaque élève ou étudiant achète ses livres : livre de mathématique, livre d'histoire, livre d'anglais, etc. ;

✓ En classe, le professeur enseigne aux élèves et étudiants ce qui est au programme (programme qui n'est pas rédigé par nous-mêmes), raison pour laquelle, on se retrouve parfois en train d'étudier des débilités comme l'histoire de Napoléon, le dernier jour d'un condamné, mais jamais celle d'UM NYOBE (un leader nationaliste camerounais et précurseur des indépendances en Afrique francophone), des langues mortes comme le latin, mais jamais nos langues ancestrales, etc. ;

✓ À la maison, les élèves (en pensant à la récompense promise par les parents s'ils obtiennent de bonnes notes) passent des nuits blanches pour *faxer* les cours appris à l'école ceci afin de bien les assimiler ;

✓ Lorsque le professeur fait une évaluation, il pose des questions sur des thèmes qui ont été étudiés en classe et ce sont les élèves

et étudiants qui ont bien maîtrisé leurs leçons qui sont désignés MAJORS !

✓ On leur remet des tableaux d'honneur ainsi que leurs diplômes, ils sont très contents, on organise des fêtes pour les féliciter et certains continuent leurs études pour se spécialiser davantage et d'autres (comme tous ceux qui sortent de l'école, qu'ils aient BAC + 20 ou 30) rédigent leur CV, participent aux concours afin d'entrer dans la fonction publique ou une grande école, dans une grande entreprise ou une multinationale ou alors ils s'en vont à l'étranger grâce à une bourse d'étude ou autres. Mais, au fait, ces étudiants sont majors en quoi ? **EN RÉPÉTITION !** À aucun moment on ne questionne le contenu des leçons. À aucun moment, on ne se demande si ce qu'on apprend à l'école est vrai ou faux, JAMAIS ! Ces élèves et étudiants passent leur temps à réciter docilement ce qu'on a concocté pour eux et à la fin de leurs études, se prennent pour des génies et des intellectuels, alors qu'en réalité, ils sont justes de valables répétiteurs et futurs chômeurs qualifiés !

Un intellectuel c'est quelqu'un qui est capable de questionner la science et d'y apporter un avis critique et non

un simple répétiteur qui se contente de répéter ce qu'il a lu dans des livres écrits par d'autres, car un ignorant n'est pas celui qui n'a rien appris, mais plutôt celui qui a appris des choses qui sont erronées ! **LA PLURIDISCIPLINARITÉ CONSTITUE UN ÉLÉMENT FERTILISANT DE LA CRÉATIVITÉ, DE L'ENTREPRENEURIAT !** Les experts sont des gens qui en connaissent énormément sur très peu de choses, et continuent à en apprendre de plus en plus sur de moins en moins de choses. Ceci est malheureusement l'un des DANGERS de l'école classique où on se forme en un seul domaine (l'unidisciplinarité), on se spécialise dans ce domaine et on ne fait plus rien d'autre ! Ce qui explique le fait que vous allez entendre des phrases du genre :

« Je suis spécialiste en économie, la médecine ce n'est pas mon domaine ! »

Il n'existe pas à l'école, un système qui permet d'identifier et de potentialiser les talents intrinsèques de chaque apprenant.

Tout le monde est classé en fonction de la note obtenue lors des évaluations, pourtant cette note ne reflète en RIEN le

génie individuel et diversifié de chaque élève et étudiant ! Prenez l'exemple d'un élève qui n'a jamais pu avoir la moyenne à l'école (2 en mathématiques, 4 en français à chaque fois, 0 en anglais, 6 en histoire, etc.) et qui était toujours le dernier de sa classe, la risée de tout l'établissement ! Il sera persuadé après l'école qu'il ne vaut rien, ce qui est un véritable CATACLYSME PSYCHOLOGIQUE pour ce jeune qui a forcément un talent caché que l'école ne permet pas de dévoiler ! Comme Albert Einstein le disait, si vous jugez la capacité d'un poisson à sa faculté à grimper sur les arbres, il sera convaincu toute sa vie qu'il est un idiot.

C'est là tout le problème de notre école qu'il faudrait ABSOLUMENT réformer, afin de protéger nos jeunes qui ne réussissent pas dans ce système et sont par la suite persuadés qu'ils sont des moins que rien, pourtant ils ont parfois des capacités intellectuelles qui leur permettraient d'exceller dans d'autres domaines d'activités bien plus utiles pour notre développement (menuiserie, agriculture, etc.)

Pourtant, pour créer une entreprise (moteur du développement d'un pays surtout lorsqu'elle est axée sur la

création de richesses), vous êtes obligé de maîtriser plusieurs domaines à la fois (comptabilité, marketing, communication, BIG Data, gestion, ressources humaines, etc.). La meilleure façon d'avoir ces connaissances, c'est qu'en plus de ses connaissances scolaires (qui sont très utiles), il faut être un AUTODIDACTE en apprenant de l'expérience de ceux qui l'ont déjà fait avant et surtout grâce à internet, au lieu de passer seulement son temps à cliquer sur les mentions j'aime en dessous photos sur Facebook, en commentant les photos de Nathalie Koah ou encore en débattant sur la sortie de Pierre Abena de Secret Story (le stade ultime et euphorique de notre débilité mentale et intellectuelle).

À SAVOIR

Toute information est toujours orientée vers un objectif bien précis, c'est un principe de base en MANIPULATION.

➤ EXEMPLE DE MANIPULATION DE L'INFORMATION

Si Boko Haram arrive au nord du Cameroun et tue cinq soldats camerounais, et que l'armée camerounaise arrive à

abattre cent terroristes, vous verrez comment s'orchestre la manipulation de l'information :

- CAMEROUN TRIBUNE qui est un média camerounais va mettre en grand format : VICTOIRE DE L'ARMÉE CAMEROUNAISE SUR BOKO HARAM, 100 TERRORISTES ABATTUS EN UNE NUIT !
- Pour ceux qui sont fans de la France, et qui sont connectés 24h/24 à France 24, ils verront une information selon laquelle : BOKO HARAM VIENT D'ABATTRE CINQ SOLDATS CAMEROUNAIS !

Cela ne veut absolument pas dire la même chose ! CAMEROUN TRIBUNE qui est un média camerounais et qui a donc pour but de vanter les mérites du pays ne sélectionne que les informations qui lui permettent de remplir cette mission, à savoir : présenter l'efficacité de notre armée qui vient de tuer 100 terroristes. FRANCE 24 qui est un média français et dont le but c'est de valoriser la politique extérieure de la France présente une information selon laquelle BOKO HARAM vient de tuer cinq soldats camerounais. Ce qui

signifie que le Cameroun perd de plus en plus d'hommes, en conclusion, le Cameroun est en train de souffrir dans cette guerre et qu'il faudrait peut-être que la France nous apporte de l'aide via leurs soldats. Cette information a pour but subliminal de causer la panique dans l'esprit des Camerounais de la diaspora afin de les empêcher de retourner chez eux du fait de cette guerre de plus en plus sanglante.

Actuellement, des écrivains (qui parfois n'ont jamais mis leurs pieds au Cameroun) sont en train d'écrire des livres sur la guerre qui se déroule au nord du Cameroun (informations fausses et orientées) et ces livres seront enseignés à nos élèves et étudiants dans trente ans, ces derniers vont les *faxer* et aller en faire un MASTER en histoire à l'université, ce qui ne nous servira à rien, PUISQUE L'INFORMATION À LA BASE A ÉTÉ MANIPULÉE ! C'est ainsi que l'école a été manipulée à la base afin que ceux qui en sortent soient directement intégrés dans le marché de l'emploi parce qu'il n'y a aucune école qui forme à devenir patron, ce qui est fait à dessein par les patrons et les industriels qui rédigent nos programmes scolaires et qui ont besoin de salariés compétents pour

travailler dans leurs entreprises et usines qui existent déjà, et non d'autres patrons comme eux pour réduire leurs marges bénéficiaires !

➤ **LE DANGER DES BOURSES D'ÉTUDES**

Le même principe de manipulation s'opère avec les BOURSES qu'on décerne aux étudiants qui viennent de braver avec succès leur BACCALAURÉAT. On leur donne des bourses pour qu'ils aillent étudier dans un autre pays (considéré comme plus riche et offrant plus d'opportunités), mais en réalité, la manipulation se situe à deux niveaux :

▪ **Ce procédé permet de vider l'Afrique de ses ressources les plus compétentes** : les meilleurs du système éducatif qui vont développer un autre pays, tandis que les cancrs restent pour développer le nôtre. Meilleurs sur la base des notes obtenues à l'école et cancrs sur cette même base (à ne pas confondre avec un véritable intellectuel !), car il faut savoir qu'il existe plusieurs types de mémoires, et le type mis en avant dans le système éducatif est celui qui

permet de mieux appréhender des concepts afin d'être au final un très bon exécutant, ce qui est très utile dans l'industrie pour exécuter des tâches ! Lorsque ces étudiants vont dans ces pays, étant donné que la formation y est rédigée par des industriels du pays en question, ils acquièrent une compétence technique qui est UNIQUEMENT compatible dans leur pays d'accueil (comme la clé et la serrure d'une porte). Ceci explique pourquoi la plupart de ceux qui partent ne reviennent plus en Afrique (environ 80 %) ; ce qu'ils ont appris dans ces pays est TOTALEMENT inadapté au contexte africain (vu qu'une clé n'ouvre qu'une seule porte !).

- Une autre manipulation réside dans le fait que **ces étudiants qui viennent d'avoir des bourses ne savent pas qu'il existe deux types de monnaies** : LA MONNAIE PHYSIQUE , celle que tout le monde connaît, en papier de 5 €, 10 €, etc. (qui ne représente que 5-20 % de l'argent en circulation), et qu'on peut physiquement détruire, et LA MONNAIE SCRIPTURALE PRIVÉE : celle de la comptabilité dans les ordinateurs des banques qui représente 80 % de l'argent en circulation.

Le Jeune Entrepreneur Africain

La monnaie en Occident est ESSENTIELLEMENT constituée de la monnaie scripturale privée sous forme de monnaie électronique (Comme Orange Money chez nous), carte de crédit, etc., car cette monnaie leur permet de gagner de l'argent beaucoup plus rapidement et de façon exponentielle, raison pour laquelle en France par exemple, une loi selon laquelle une personne ne peut pas garder sur elle plus de 1000 € en monnaie physique a été votée, car ils savent qu'avec cette monnaie, vous avez encore un certain pouvoir ! **TOUT DOIT ÊTRE DANS LA COMPTABILITÉ DES ORDINATEURS, CE QUI PERMET DE MIEUX VOUS CONTRÔLER !!!** Avec cette monnaie qui est principalement scripturale en Occident, tout le monde est obligé d'avoir un compte bancaire et est donc obligé de vivre sur un système cynique d'endettement permanent :

- *Maison : 30 ans de crédit,*
- *Voiture : 10 ans de crédit*
- *École : 20 ans de crédit,*

- ***Téléphone à crédit, nourriture à crédit, préservatif à crédit, habits à crédit, prostitués à crédit, bref, vie à crédit...***

Tout ceci fait qu'après les études, ils vont travailler pour rembourser les crédits contractés et par ce mécanisme, ils sont donc pris au piège, sans oublier le phénomène de RACISME au quotidien, car aux yeux des Occidentaux, nous serons toujours des esclaves, qu'importe notre talent ! **C'est bien beau de se vanter d'être INGÉNIEUR, MÉDECIN, INFORMATICIEN en Occident, mais, à qui cela profite-t-il en dehors de vous et votre famille?** En envoyant vos Western Union, MoneyGram, etc., vous empirez encore la situation, ceci en créant de l'inflation, car cet argent ne correspond à aucune zone de production de richesse locale et aussi et surtout parce que ceux qui reçoivent cet argent ici le consomment totalement dans des produits importés, ce qui appauvrit encore d'avantage le pays. En étant dans ce système, vous participez de toute votre force, de toute votre intelligence, en mettant toute votre vie et surtout toute votre détermination à la construction d'un autre pays, celui de

notre prédateur, et ensuite, vous venez vous plaindre que votre pays est corrompu, pauvre et très endetté ?

Mais à votre avis, **QUI VA DÉVELOPPER NOS PAYS AFRICAINS EN DEHORS DE NOUS-MÊMES ???**

Est-ce qu'il faudrait alors cesser d'aller étudier en Occident? **BIEN SÛR QUE NON !!!** Mais il faudrait le faire de façon stratégique, car il existe des méthodes simples et pratiques qui permettent de pallier à cette manipulation comme nous le verrons ensemble tout au long de cet ouvrage. J'ai personnellement suivi plusieurs formations quant à mes débuts dans la création d'entreprises et je dois avouer que j'ai été clairement déçu de ce qui est diffusé dans ces journées. En effet, les formateurs sont des universitaires, des profs, je veux dire des personnes qui n'ont **jamais rien créé d'eux-mêmes...** Ils sont donc capables de transmettre leur présentation PowerPoint, mais pas du tout aptes à répondre aux éventuelles questions de l'assistance. Faites fonctionner votre cerveau, il a des capacités INCROYABLES, il peut tout faire et ne laissez JAMAIS personne vous dire que vous n'êtes pas capable de faire quelque chose, JAMAIS !

➤ **LA RELIGION**

*« Révérends pères et chers compatriotes, soyez les bienvenus dans notre seconde patrie, le Congo-Belge. La tâche que vous êtes conviés à y accomplir est très délicate et demande beaucoup de tact. Prêtres, vous venez certes pour évangéliser, mais cette évangélisation doit s'inspirer de notre grand principe : **tout avant tout pour les intérêts de la métropole** (la Belgique). Le but essentiel de votre mission n'est donc point d'apprendre aux Noirs à connaître Dieu. Ils le connaissent déjà. Ils parlent et se soumettent à un Nzambé ou un Nvindi-Mukulu et que sais-je encore ? Ils savent que tuer, voler, calomnier, injurier est mauvais...*

Ayez le courage de l'avouer, vous ne venez donc pas leur apprendre ce qu'ils savent déjà. Votre rôle consiste, essentiellement, à faciliter la tâche aux administratifs et aux industriels. C'est donc dire que vous interpréterez l'évangile de la façon qui sert le mieux nos intérêts dans cette partie du monde.

Pour ce faire, vous veillerez entre autres à :

Le Jeune Entrepreneur Africain

- *Désintéresser nos sauvages des richesses matérielles dont regorgent leur sol et sous-sol, pour éviter qu'en s'y intéressant, ils ne nous fassent une concurrence meurtrière et rêvent un jour à nous déloger.*
- *Votre connaissance de l'évangile vous permettra de trouver facilement des textes qui recommandent et font aimer la **pauvreté**. Exemple : « Heureux sont les pauvres, car le royaume des cieux est à eux » et « Il est plus difficile pour un riche d'entrer au ciel qu'à un chameau d'entrer par le trou d'une aiguille ». Vous ferez donc tout pour que ces Nègres aient peur de s'enrichir pour mériter le ciel (...).*
- *Insistez particulièrement sur la **soumission** et **l'obéissance aveugle**. Cette vertu se pratique mieux quand il y a **absence d'esprit critique**.*

Donc, évitez de développer l'esprit critique dans vos écoles. Apprenez-leur à croire et non à raisonner. Instituez pour eux un système de confession qui fera de vous de bons détectives pour dénoncer tout noir ayant

Le Jeune Entrepreneur Africain

une prise de conscience et qui revendiquerait l'indépendance nationale.

- *Dites-leur que leurs statuettes sont l'œuvre de Satan. Confisquez-les et allez remplir nos musées (...). Faites oublier aux Noirs leurs **ancêtres**.*

Ce sont là, chers compatriotes, quelques-uns des principes que vous appliquerez sans faille. Vous en trouverez beaucoup d'autres dans des livres et textes qui vous seront remis à la fin de cette séance. Le Roi attache beaucoup d'importance à votre mission.

Aussi a-t-il décidé de faire tout pour vous la faciliter. Vous jouirez de la très grande protection des administratifs. Vous aurez de l'argent pour vos œuvres évangéliques et vos déplacements » (...).

Ce n'est pas moi qui le dis, mais **Jules Renquin, ministre des Colonies belges en 1920**. Dans ce texte dont je ne livre qu'un extrait, l'auteur explique clairement quel sera le rôle des prêtres, c'est-à-dire endormir la population grâce à l'évangile, faire en sorte que le peuple africain ne devienne pas un

obstacle à l'exploitation de ses matières premières par les colons, dans le but de les écarter des secteurs clés de création de richesses comme l'industrie. Ce texte a été écrit en 1920, mais force est de constater qu'il est encore fortement implanté dans la tête de beaucoup d'Africains au point où ils sont même désormais fiers d'être des esclaves, c'est même devenu leur passion ! La manipulation a tellement duré, elle s'est tellement incrustée, elle a même atteint un seuil critique au point où de nos jours, les Occidentaux ont été remplacés par des prêtres et pasteurs Africains déserteurs de leur propre culture ancestrale qui contribuent de toute leur force et de toute leur intelligence à abrutir leur propre population, à effacer leur culture ceci au profit du prédateur.

De nos jours, lorsqu'on va dans un village africain, dans une campagne africaine, dans n'importe quelle ville africaine, ce qui saute d'abord aux yeux c'est l'absence d'écoles, de collèges, de lycées, d'universités, de dispensaires, d'hôpitaux, d'entreprises, d'usines, etc. Alors que sur place fleurissent les clochers de chapelles et de temples, ainsi que les minarets des mosquées. Le plus ahurissant encore est que ce manque d'infrastructures élémentaires en matière d'éducation, de

santé et d'emploi ne choque personne. De même, l'absence de routes pour fructifier les échanges entre populations d'un même pays d'une part, et d'autre part entre pays africains pour donner de la chance au développement de notre continent ne préoccupe personne. Tout ce qui compte, ce sont les lieux de culte. Ainsi, des Africains qui ne possèdent même pas de centres de soins ni des écoles pour leurs enfants ni de l'argent pour nourrir leurs familles au quotidien sont pourtant contraints de se priver, pour déboursier de l'argent soit pour financer des édifices religieux, soit pour des conflits menés pour être interreligieux. Et c'est à ce point qu'il est permis de se demander :

*Jusqu'où ce continent noir ira-t-il dans le domaine
de la bêtise humaine ?*

En effet, en Afrique noire, même si on meurt de faim et de maladie, même si l'analphabétisme chronique freine le développement du continent, même si les enfants et les vieillards sont privés de tout jusqu'à n'avoir plus rien du tout, tout ce qui compte ce sont les lieux de cultes qui propagent l'extrémisme religieux en vue de la division des Africains

entre chrétiens et musulmans! Règle de base en entrepreneuriat :

PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D’AFFAIRES !

Raison pour laquelle de nouvelles églises fleurissent tous les jours en Afrique, chacun voulant saisir ce business lucratif. Les Occidentaux refusent de vivre avec nous ici sur terre (refus de VISA, tracasseries sociales, meurtres, guerres, etc.), mais pour la vie éternelle (supposée être encore plus belle que celle sur terre) auprès du Bon Dieu, ils nous l'offrent GRATUITEMENT ? En suivant cette logique, en principe, la clé du Paradis devait être payante et la Bible devait coûter EXTRÊMEMENT cher! **ÉTRANGE !!!** Mais bon, ils diront également (pour nous empêcher de faire de la philosophie, raison pour laquelle on ne l'enseigne qu'en classe de Terminale) qu'on ne mélange pas intelligence et spiritualité.

TOUT LE MONDE NE PEUT PAS DEVENIR PATRON !

Certains sont trop manipulés pour pouvoir accomplir cette tâche complexe qui demande une certaine **maitrise**, un

certain **charisme, une force d'esprit incroyable**, une capacité à pouvoir *manager, dynamiser et motiver un groupe*.

L'entreprise est un domaine qui ne pardonne pas ! C'est un domaine où il existe une concurrence féroce, surtout avec des concurrents qui n'ont pas toutes ces considérations mentales (Asiatiques, Occidentaux, etc.). Lorsqu'on s'engage à créer une entreprise, on sait qu'on va prendre des coups comme à la boxe et qu'il n'y aura personne pour nous protéger ! Si vous pensez qu'il y a un Saint au paradis pour vous protéger lorsque votre entreprise aura des difficultés, ou alors que si votre entreprise a des problèmes, c'est parce que vous n'avez pas donné suffisamment d'aumône à l'église, alors je vous conseille de rédiger un bon CV parce que ce domaine n'est pas fait pour vous ! Dans le domaine de l'entrepreneuriat, si l'on vous gifle sur la joue droite, répliquez en giflant sur la joue gauche ! Si vous comptez tendre la deuxième joue comme celui qui est né à Bethléem, alors ne créez pas d'entreprise, contentez-vous d'être de bons salariés !

5^e erreur : les connaissances scolaires

Nombreux sont les Africains qui disent :

« Le Blanc est fort », « le Blanc nous dépasse », « le Noir est maudit », « la sorcellerie du Blanc c'est pour construire et celle du Noir c'est pour détruire ».

Ils oublient juste que le phénotype blanc n'existe que depuis **40 000 ans** et que, depuis **7 millions d'années**, notamment par la découverte du fossile **Toumaï** au Tchad en 2001 daté au Carbone 14, les Africains noirs étaient les seuls sur la Terre, raison pour laquelle la science désigne l'Afrique comme étant le berceau de l'humanité, c'est-à-dire ce continent d'où provient toutes les autres espèces humaines, toutes les autres cultures, la science, bref tout ! Si Dieu avait créé le monde comme le stipulent les religions déistes (Judaïsme, Catholicisme et Islam ainsi que toutes les religions dérivées de ces dernières), alors cela voudrait signifier même pour le plus illettré de la planète que ce sont les Africains qu'il aurait créés en premier (car même le Pape François a avoué que la fable d'Adam et Ève n'est qu'un canular). C'est donc dans la culture de ces derniers que se trouveraient les

Le Jeune Entrepreneur Africain

préceptes de Dieu! Comment, avec un héritage aussi puissant, un Africain peut-il se permettre de singer quelqu'un dont il est le géniteur ?

En fait, j'ai compris : ces Africains le répètent juste parce que la manipulation a eu des effets tellement néfastes sur leur cerveau qu'ils n'existent plus eux-mêmes ! J'espère que vous ne faites pas partie de ceux-là qui répètent ces phrases bidon ! L'école, bien qu'étant très importante pour l'acquisition d'un certain niveau de compréhension, regorge de beaucoup de manipulation. L'école que nous fréquentons actuellement n'a pas été écrite par les Africains. Il est donc très naïf de croire que cette école à laquelle nous appartenons a été écrite pour servir nos intérêts, ceux des Africains. Il serait encore plus naïf de croire qu'elle sera la seule solution à tous nos problèmes. Je prends un seul exemple pour que vous puissiez comprendre :

On nous a fait croire que les pommes (*pommes de France* comme certaines personnes bien que lettrées aiment les appeler), les raisins ou même encore le blé ne pouvaient pas pousser en Afrique. Une véritable hérésie que des ingénieurs

Le Jeune Entrepreneur Africain

agronomes africains eux-mêmes formatés par le système répètent à leurs étudiants chaque année, soi-disant parce que notre climat ne le permet pas. Ceci a été bien ficelé pour que nous importions toutes ces ressources de l'Occident afin d'enrichir les agriculteurs européens ! Un entrepreneur est d'abord un formateur, quelqu'un qui va créer ses propres leçons en fonction de la réalité sur le terrain.

« Lorsque tu recherches les dix plus riches de chacun des pays Africains, il n'y a pas de docteurs, de professeurs, la plupart sont ceux qui n'ont même pas fréquentés ! »

Paul Pougala

Comme pour dire qu'ils n'ont pas été victimes de la manipulation subliminale qui est introduite dans les cours dispensés à l'école pour empêcher l'Africain de **raisonner**, de **douter**, mais plutôt le former à croire en ce que le prédateur a dicté comme un **dogme** puisque ce sont nos prédateurs qui formulent ce que nous devons apprendre à l'école, formant ainsi des **diplômés en ignorance...**

Une véritable hécatombe !

Le Jeune Entrepreneur Africain

Un intellectuel est une personne capable de questionner la science et d'y apporter un avis critique et non un simple répétiteur qui se contente de rabâcher ce qu'il a lu dans des livres écrits par d'autres. ***Un ignorant n'est pas celui qui n'a rien appris, mais plutôt celui qui a appris des choses erronées!***

Méditez bien sur cette phrase...

6^e erreur : le secteur d'activité

Beaucoup de créateurs d'entreprises commettent souvent une erreur qui est celle de croire qu'ils ne peuvent monter une activité que dans leur domaine de compétence, c'est-à-dire en fonction de leur diplôme. Le diplôme ! Encore ce fameux mot qui confèrerait de l'expertise ! Lorsqu'ils ont ce petit parchemin, ils se disent qu'ils sont arrivés et que cela représente un **aboutissement, un rêve**, un véritable idéal !

Le secteur d'activité se choisit en fonction du retour sur investissement et non en fonction des études que l'on a faites. En plus, il est toujours mieux de se lancer dans un domaine

qui n'est pas celui dans lequel vous vous êtes spécialisés parce que cela vous expose à ne pas maîtriser tous les aspects de votre entreprise et donc à acquérir des connaissances pluridisciplinaires, sinon bonjour l'arnaque par ceux qui le feront à votre place. Ce n'est pas parce que vous êtes informaticien que vous devez forcément lancer une entreprise dans le domaine informatique, car comme je l'ai dit précédemment, pour créer une entreprise, il faut être pluridisciplinaire. Si vous ne l'êtes pas, vous vous exposez à ne maîtriser que la partie technique de votre structure, ce qui constitue un réel danger pour sa croissance car si vous recrutez quelqu'un dans votre structure qui maîtrise un aspect de votre entreprise plus que vous, c'est simple : **IL VA VOUS ESCROQUER** ! Vous devez donc, en plus de votre formation, vous auto former en plusieurs autres domaines (comptabilité, trésorerie, finance, marketing, communication, management, Big Data, ressources humaines, etc.). Il est toujours préférable de créer une entreprise automatisée ou semi-automatisée afin de dissocier votre temps de votre argent, ceci afin de ne pas être un patron esclave de son entreprise !

7^e erreur : la famille

Il est toujours tentant de vouloir faire des affaires avec des membres de sa famille, ce qui n'est pas mauvais en soi ! Mais si ce membre de la famille commet un jour une erreur, êtes-vous capable de le virer ? Si, par exemple, il a créé du manque à gagner dans votre entreprise, êtes-vous capable d'intenter des poursuites judiciaires en cas de faute grave sans risquer une réunion de famille où on vous posera la question :

« Tu veux mettre ton frère en prison pour de l'argent ?

Les biens terrestres ? »

Donc, mieux vaut séparer *famille et business* ou, si cela n'est pas possible, il faut user de beaucoup de tact. Comme au loto, il y a des personnes qui gagnent souvent (comme les Kardashians), sauf que cela se produit rarement. Et surtout, ne vous faites pas tromper par ces histoires de richesses familiales, ils n'ont pas commencé avec les membres de leur famille, ils ont juste rendu l'entreprise familiale par la suite, lorsqu'elle fonctionnait déjà, NUANCE !

8^e erreur : le financement

Une des erreurs fatales lorsque vous voulez créer une entreprise, c'est de vous endetter au début !

Investissement = épargne

Mais le système a pollué ce concept en le transformant en

Investissement = dette !

On l'enseigne même d'ailleurs dans toutes les écoles d'économie !

La plupart de ces pseudo-experts en économie, tous issus de ces écoles et qui organisent des conférences pour expliquer « **comment trouver un financement.** » me diront certainement que je n'y connais rien, mais je répète et je persiste : « ***Un ignorant n'est pas celui qui n'a rien appris, mais celui qui a appris des choses qui sont erronées*** ».

Lorsque vous voulez ouvrir une entreprise, il faut être capable de tenir sur vos deux pieds avec les fonds dont vous disposez ! Si vous ne disposez que de 50 000 FCFA pour ouvrir votre entreprise (ce qui est évidemment possible

comme nous le verrons dans le tome 2 avec des exemples concrets), commencez avec cette somme. Il faut savoir *commencer petit et grandir lentement*. Tant que vous n'avez pas ce qu'on appelle le **PRODUCT MARKET FIT**, c'est-à-dire un produit ou un service que les gens achètent et dont ils parlent aux personnes autour afin que ces dernières viennent également acheter, vous ne devez légaliser aucun document, recruter aucun employé, prendre aucun local et SURTOUT NE PAS CONTRACTER UNE DETTE. Vous devez vous battre avec ce que vous avez pour avoir le PRODUCT MARKET FIT avant de commencer un quelconque investissement ou même rechercher un financement ou encore un crédit, ce qui permettra juste de rendre exponentiel un business qui existe déjà. Autre chose, retenez qu'aucune banque ne financera votre projet sur la base d'un papier (business plan théorique), je dis bien AUCUNE, tant que vous n'avez pas de PRODUCT MARKET FIT ou une garantie ! Cela me permet de vous préciser quelques petites notions bancaires (à titre de rappel):

Il existe deux types de monnaie :

▪ **LA MONNAIE PHYSIQUE** : celle que tout le monde connaît, en papier de 5 000 FCFA, 10 000 FCFA, etc. (ce fichu FCFA qui nous appauvrit) qui ne représente que 5 à 20 % de l'argent en circulation, qu'on peut physiquement détruire et,

▪ **LA MONNAIE SCRIPTURALE PRIVÉE** : celle de la comptabilité dans les ordinateurs des banques, qu'on instaure progressivement avec une de ses formes les plus visibles à savoir la monnaie électronique via les services tels que Orange Money, MTN Mobile Money, car cette monnaie leur permet de gagner de l'argent beaucoup plus rapidement.

Statistiques :

Au mois de juin 2016, Orange Money a réalisé un chiffre d'affaires de 655 milliards de FCFA soit 1 milliard d'euros dans les 14 pays d'Afrique où le service est actuellement opérationnel : Botswana, Cameroun, Côte d'Ivoire, Égypte, Guinée, Kenya, Mali, Madagascar, Ile Maurice, Niger, Sénégal, Tunisie, République Démocratique du Congo et République

centrafricaine. Quand je pense que ces mêmes gens prétendent que nous sommes des pays pauvres et très endettés ! Si des structures comme Express Union, Express Exchange (des établissements de transfert d'argent au Cameroun), etc. ne réagissent pas rapidement pour contrer cette TERRIBLE menace, ils disparaîtront lentement, dans une douleur atroce, silencieuse, inaudible, mais très impitoyable... Les banquiers représentent donc pour moi les plus grands terroristes de l'humanité, car ils ont la possibilité de créer de l'argent sur la base de rien, argent que nous devons rembourser avec des intérêts, en plus d'une garantie (titre foncier par exemple). Lorsqu'ils font des bénéfices (puisque une banque est une entreprise), ils se partagent les dividendes. Par contre, lorsqu'ils tombent en faillite, c'est l'État, avec l'argent de nos impôts, qui doit les subventionner. Donc, les banques privatisent leurs gains et socialisent leurs pertes ! La richesse c'est la condition mentale dans laquelle on est, c'est la capacité à voir le monde dans sa globalité à 360 degrés, c'est la vision, la sagesse et l'intelligence, c'est tout ce qui vous permet de vous démarquer des autres et qui ne pourrait pas s'acheter, pour moi, C'EST ÇA LA RICHESSE ! Et

c'est tout ce conditionnement mental qui transformera cette richesse mentale au départ en richesse physique, car elle permettra de transformer les billets que vous avez dans votre tête en billets dans votre compte bancaire, aussi simple que cela.

9^e erreur : le marché

Lorsque vous souhaitez lancer votre entreprise, en fonction du produit ou du service que vous proposez, vous devez être en mesure d'identifier avec précision le marché, la population cible qui serait intéressée par votre produit ou votre service. Aucun produit ou aucun service ne cible tout le monde à la fois ! C'est ce positionnement qui vous permettra de déterminer votre tarification, votre stratégie marketing, vos canaux de communications, etc.



10^e erreur : les dépenses

Ici, vous devez comprendre deux notions fondamentales :

- **Actif** : c'est l'ensemble des biens et créances dont la valeur s'apprécie (augmente) avec le temps sans que vous ayez besoin de travailler. **Exemples** : *un terrain, un investissement dans un projet, l'argent cash*

- **Passif** : c'est l'ensemble des biens et créances dont la valeur se déprécie avec le temps. **Exemples** : *un écran plat, une voiture, une dette, le loyer d'une maison*

Il est très important de maîtriser la différence entre ces deux notions sinon vous aurez d'énormes problèmes de gestions financières. Vous entendez souvent dire que les États-Unis sont le pays le plus riche au monde, mais en même temps, on vous dit aussi que c'est le pays le plus endetté, cela ne vous semble pas un peu bizarre ? Ils pourraient bien rembourser toutes leurs dettes sauf que, s'ils le font, ils deviennent immédiatement le pays le plus pauvre ! Qu'est-ce qu'ils font ? Ils investissent leur argent dans des actifs comme l'agriculture, l'informatique, la finance, etc., et c'est le cash-

flow généré par ces activités qu'ils utilisent pour rembourser leur dette de façon progressive. Ils ne prennent pas leur cash (actif) pour rembourser leur dette (passif) parce qu'une règle de base en économie est qu'**ON N'INVESTIT JAMAIS LES ACTIFS DANS LES PASSIFS, JAMAIS !!!**

Chez nous en Afrique, lorsqu'un jeune qui sort de l'école trouve un boulot avec un salaire de 100 000 FCFA le mois, il se dit : *« Il me faut prendre une chambre de 25 000 FCFA/mois »*. Si au travail, son patron lui fait une promotion et augmente son salaire à 250 000 FCFA, directement, cette augmentation boostera son complexe et voici ce que ça entraînera.

Il va se dire : *« Avec mes 250 000 FCFA/mois, je ne peux quand même plus rester dans une chambre de 25 000 FCFA, il me faut un appartement de 75 000 FCFA »*.

Ce qu'il ne comprend pas c'est que son passif vient d'augmenter ! Avant, il avait des amis qui avaient un salaire quasi similaire au sien (la loi d'attraction) avec lesquels il buvait souvent dans un bar proche du quartier, maintenant qu'il a 250 000 FCFA/mois, il va se dire :

Le Jeune Entrepreneur Africain

« Non, je ne peux quand même plus boire au bar, il me faut désormais aller dans des snacks », établissements où la bière coûte 1 500 FCFA, 2 000 FCFA (un autre passif qui vient d'augmenter).

Ensuite, il se dira :

« Avec 250 000 FCFA/mois, je ne peux quand même plus venir au boulot avec la moto, il me faut ma propre voiture », et il va commencer à épargner 50 000 FCFA par mois pour acquérir un autre gros passif : la voiture !

Idem pour l'écran plat à la maison, les jolis costumes, les restaurants chics, sans oublier la famille qu'il faut entretenir ainsi que les petites copines, il va donc finalement se retrouver en train de s'endetter pour maintenir ce niveau de vie et, plus on augmentera son salaire, pire la situation sera, puisqu'il ne maîtrise pas la différence entre un actif et un passif et le fait que les actifs ne doivent jamais être investis pour acquérir des passifs, **JAMAIS !** Il devrait plutôt investir l'argent qu'il a épargné dans un actif (l'acquisition d'un terrain, l'investissement dans un projet, etc.) et c'est le cash-flow généré par ces actifs-là qu'il utilisera pour acheter sa

voiture, son écran plat, payer son loyer, etc. C'est ce que les riches ont compris et appliquent. Ils vivent toujours en dessous de leurs moyens en diversifiant leurs actifs afin de pouvoir par la suite obtenir des passifs qui leur permettront d'améliorer leur niveau de vie, tandis que les pauvres n'investissent que dans des passifs, ce qui les poussent à vivre au-dessus de leurs moyens.

NUANCE !

Il existe des passifs qui peuvent se transformer en actifs selon le contexte.

Exemple :

Pour un call-boxeur, le téléphone est un actif puisqu'il s'agit d'un outil indispensable pour lui, car cela lui permet de gagner de l'argent, tandis que pour quelqu'un qui utilise son téléphone juste pour cliquer sur les mentions j'aime en dessous des photos sur Facebook, le téléphone est un passif.

Pour un taximan, la voiture est un actif puisque c'est indispensable pour lui et que c'est grâce à cette voiture qu'il gagne de l'argent, par contre, pour un jeune qui achète une

voiture juste pour frimer devant ses copines, la voiture pour lui est un passif.

Lorsque vous voulez ouvrir une entreprise, il faut commencer avec un effectif le plus réduit possible et ne jamais établir de contrat à durée illimitée puisqu'il n'y a aucune garantie de succès de votre entreprise ! Et comme je l'ai dit précédemment, tant qu'il n'y a pas encore de PRODUCT MARKET FIT, ne dépensez rien ! Ne vous trompez pas de concurrence, épatez les gens où même vos amis ne sont pas les objectifs d'un créateur d'entreprise, votre seule et unique concurrence est celle du marché ! Vous devez investir dans des actifs qui permettront de faire gagner de la croissance à votre structure.

11e erreur : les associés

La création d'entreprises constitue un énorme risque, beaucoup d'engagements et surtout 200 % de détermination! Les associés que vous devrez choisir pour votre entreprise doivent être des personnes tout aussi déterminées et

créatives, et doivent avoir la même vision de l'entreprise que vous. Quelles que soient les circonstances, s'associer n'est pas un acte anodin. Dans le cas d'une alliance à 50/50, un cas très répandu, le fait même de choisir celui ou celle qui va codiriger l'entreprise, en partager les réussites et forcément les trous d'air doit faire l'objet d'une vraie réflexion.

Chaque année, plusieurs petites et moyennes entreprises (PME) explosent en raison d'un conflit entre associés. Pourtant, la plupart de ces « divorces » pourraient être évités si tout le monde s'était posé ensemble les bonnes questions avant de se « marier ».

▪ **Privilégier les entrepreneurs dans l'âme**

Votre associé est censé partager la charge de travail et participer aux décisions stratégiques. Être votre ami ou votre ancien collègue ne suffira pas. Il doit avoir un vrai profil d'entrepreneur. C'est indispensable de pouvoir compter sur un partenaire motivé, ambitieux, impliqué à vos côtés pour construire un projet commun et qui ne se décourage pas au premier accroc. **Gaëlle Darmouni**, cofondatrice d'Achak, une agence de communication, a rencontré cet écueil :

« Je me suis rendu compte trop tard que mon associée était restée dans une logique de salariée. Dès que les premières difficultés sont apparues, elle a totalement lâché prise. J'ai réussi à sauver la société, mais je la dirige maintenant en solo ».

▪ **De préférence des profils complémentaires**

Le principal bénéfice attendu d'une association : trouver une complémentarité de compétences. Si vous êtes un as de l'informatique, mieux vaudra donc s'allier à un excellent commercial pour démarcher les clients. Vous augmenterez votre potentiel et vos chances de réussite. Vos parcours sont équivalents ? Il faudra, quoiqu'il arrive, vous répartir les rôles selon vos compétences personnelles afin d'éviter de se marcher sur les pieds.

▪ **Avoir déjà travaillé ensemble**

C'est une des principales causes d'échec. Les associés démarrent en se connaissant peu professionnellement et,

après quelques mois, ils se rendent compte que leurs modes de fonctionnement ne sont pas compatibles.

▪ **Partager une vision commune**

Que voulez-vous faire avec votre entreprise ? Quelle est votre stratégie de développement ? À quel rythme ? Où vous voyez-vous dans dix ans ? Si vous ne partagez pas au départ la même vision du business, il y a peu de chance que votre association fonctionne.

12^e erreur : vouloir réinventer l'eau chaude

Copier les idées des autres, ce n'est pas bien. Tout le monde s'en défend, mais tout le monde le fait (ou presque). Lorsque vous identifiez une structure qui possède un PRODUCTMARKET FIT évident, il n'y a aucune raison de ne pas copier ce qu'elle fait si cela fonctionne véritablement, mais en mieux, car il faut éviter de copier avec les erreurs des autres. Il faudrait donc espionner ce que font les autres pour analyser leur stratégie et réfléchir sur la vôtre afin d'innover et améliorer leur concept.

13^e erreur : ne pas parler de son projet

De nombreux jeunes entrepreneurs ne veulent pas divulguer leur idée. Ils veulent savoir comment faire signer des clauses de confidentialité à tous ceux qu'ils rencontrent et se demandent comment ne pas se faire voler leur idée.

« Alors, quel est votre projet ? »

- Désolé je ne peux pas en parler, c'est secret ! »

C'est vraiment très rigolo !

Une idée est rarement révolutionnaire. Il existe surement plusieurs autres personnes qui ont eu la même idée et qui pensent d'ailleurs la même chose que vous : c'est l'IDÉE du siècle ! Parce qu'une même idée portée par plusieurs personnes ne donnera absolument pas le même projet, la force de votre projet ne réside pas dans votre idée, mais dans votre vision, vos ressources, la manière donc vous allez porter votre projet et le construire. L'idée n'est qu'un support à votre façon de créer votre projet. Vous allez transmettre de

vosre personnalité dans votre projet, qui sera donc propre à vous. Peu de chance que l'on vous « vole » cette personnalité, car c'est ce qui fait la force de votre projet ! Un projet qui repose uniquement sur une idée ne vaut pas grand-chose. Si vous avez peur que l'on vous pique cette idée, que quelqu'un d'autre se lance avant vous, posez-vous cette question : qu'est-ce qui empêchera d'autres personnes de vous copier si votre projet ne réside que sur la mise en place d'une idée ? Si votre seul atout est votre idée, alors vous n'avez pas d'atout, pas de valeur ajoutée ni d'avantage concurrentiel.

Pensez également à cela :

- La réussite d'un projet est liée à votre capacité à enrôler d'autres personnes qui seront des ressources clé. Sans partager votre idée, peu de chances que l'on vous suive.
- Également, la réussite d'un projet est liée à votre capacité à communiquer dessus pour toucher votre marché cible, votre clientèle. Sans parler de votre idée, encore une fois cela risque d'être difficile.

Le Jeune Entrepreneur Africain

Peu de projets entrepreneuriaux ont besoin de rester secrets jusqu'au jour du lancement. C'est souvent réservé aux guerres de brevet en informatique de pointe ou dans le domaine médical. D'ailleurs pour les personnes qui investissent ou prêtent de l'argent aux entrepreneurs, les critères ne résident pas sur l'idée et si elle paraît bonne ou non. Une bonne idée portée par une équipe qui n'est pas adaptée n'ira pas très loin. Une mauvaise idée portée par une bonne équipe pourra s'imposer comme une référence.

Laquelle choisiriez-vous ?

14^e erreur : vouloir être célèbre au lieu de gagner de l'argent

Certains jeunes se lancent dans l'entrepreneuriat parce que c'est chic de dire : « *Je suis un entrepreneur !* », « *Je suis mon propre patron !* », « *Je suis un CEO !* », « *Je suis passé à la télé et dans la presse !* », juste pour impressionner les gens même si parfois ils ne gagnent pas d'argent ! Ne vous

trompez pas d'objectif, vous devez avoir une réflexion permanente : COMMENT FAIRE POUR AVOIR LE PRODUCT MARKET FIT ? Et ce sont vos réalisations qui parleront à votre place.

15^e erreur : se lancer sans ses premiers clients

Ne vous investissez jamais financièrement (locaux, employés, légalisation des documents, dépenses en marketing et communication, etc.) dans un projet tant que vous n'avez pas LE PRODUCT MARKET FIT (je reviens encore dessus, parce que c'est très important).

16^e erreur : être obstiné au lieu d'être déterminé

L'entrepreneur se doit d'être déterminé dans ses projets. Dès lors qu'il crée sa société, il doit savoir jusqu'où il veut aller, comment y aller, et mettre tout ce qu'il sait en application. Rien ni personne ne doit l'arrêter. La personne déterminée, c'est celle qui ne se trouve aucune excuse pour ne pas avancer.

**Attention : Ne pas confondre détermination et
obstination !**

Quelqu'un de déterminé recherche toutes les solutions qui lui permettront de résoudre un problème tandis que quelqu'un d'obstiné se focalise uniquement sur ses idées pour les imposer aux autres et même quand le marché lui démontre que ça ne fonctionne pas, il continue de persister en se disant : « *Un jour, un jour...* »

Il faut savoir accepter les défaites, les échecs, et rebondir dessus. Il faut également savoir accepter les critiques et ne jamais se décourager, jamais.

« On ne lance pas de cailloux sur un arbre qui ne porte aucun fruit »

17^e erreur : ne pas vendre son lit

Cette expression, j'aime beaucoup l'utiliser. Elle peut faire sourire, mais elle est très profonde de sens ! Comme le dit le proverbe, « l'avenir appartient à ceux qui se lèvent tôt », mais

en Afrique nous avons tellement de problèmes que nous ne devons même pas nous lever tôt, nous devons carrément arrêter de dormir et de ronfler, car les enjeux sont ÉNORMES. Nous devons pouvoir concevoir cette notion du sommeil au-delà du simple aspect physique avec un lit, car il s'agit ici d'un sommeil intellectuel, pratique, technique et économique. Par contre, si la richesse ne vous intéresse pas, voici expressément pour vous :

LES DIX ÉTAPES POUR ÊTRE PAUVRE ET LE RESTER :

1- Ne vous réveillez jamais tôt.

Trémoussez-vous dans votre lit. Lorsque vous vous réveillez, regardez la télé et zappez au point de vous fatiguer.

2 - Méprisez les petits métiers.

3 - Ne commencez jamais une affaire tant que Paul Biya, Ali Bongo, Kabila, etc. ne vous ont pas donné les moyens, continuez de rêver.

4 - Refusez d'accepter votre paresse, jetez le tort sur les autres, blâmez le gouvernement, blâmez les sorciers du

village, dites que tout le monde autour de vous vous déteste.

5 - Ne pensez jamais à épargner, sauf lorsque vous serez millionnaire en dollars.

6 - Ne planifiez jamais comment vous allez dépenser votre argent.

7- Dépensez plus que vous ne gagnez, empruntez et ne remboursez pas, distribuez votre argent à tout le monde.

8- Rassurez-vous que vous êtes à la mode, impressionnez vos amis et collègues.

9- Rassurez-vous que la voiture que vous aurez vous coûtera trois ans de salaire.

10- Ne donnez jamais de travail à vos enfants, ne faites pas vous-même votre cuisine, encore moins votre lessive, embauchez des gens pour le faire.

En respectant ces dix étapes, vous serez en harmonie avec les religions qui prônent la pauvreté comme étant une vertu et ainsi, vous pourrez paisiblement vous asseoir au paradis le jour du jugement dernier...

18^e erreur : avoir des amis pauvres et salariés

La pauvreté c'est d'abord et surtout un état d'être (et non juste un défaut d'accumulation de billets de banque, bien que très important). La pauvreté c'est la philosophie dans laquelle on vit, c'est l'incapacité à pouvoir matérialiser ses rêves, c'est l'inactivité, le manque d'audace et d'ambition, c'est le manque de vision et de réalisation ou tout simplement, c'est l'abandon de soi à la providence...

Astuce :

OBSERVEZ LE COMPORTEMENT DE CEUX QUI SONT PAUVRES ET FAITES EXACTEMENT LE CONTRAIRE ! Vous verrez que votre vie s'améliorera d'elle-même...

Exemple :

Les pauvres passent leur temps à bavarder, critiquer et à se plaindre ? Faites **EXACTEMENT** le contraire, **AGISSEZ** dans le silence en posant des actes, vos actes parleront à votre place ! Dès aujourd'hui, **ARRÊTEZ** de marcher avec les pauvres, cette maladie est très contagieuse !

Le Jeune Entrepreneur Africain

Lorsque vous souhaitez vous lancer dans l'entrepreneuriat, entourez-vous de personnes qui sont également en train de se lancer et de ceux qui l'ont déjà fait, car vous serez sur la même longueur d'onde et surtout, vous allez vous auto motiver positivement et vous gagnerez profondément en connaissance et en savoir pratique. Évitez de fréquenter ceux qui ont toujours un avis sur tout et surtout un avis négatif, comme c'est généralement le cas avec les pauvres et des salariés. Les phrases du genre :

« Tu veux créer une boîte dans ce secteur ? Oublie, c'est saturé ! »

« Ce pays tue les jeunes, ça ne sert à rien de se lancer... »

« Bolloré a déjà tout pris, qu'est-ce que tu peux bien faire »,

« Tu n'étais même pas le premier en classe, même le premier de la classe est salarié et toi tu vas créer quoi ? »

Vous allez forcément parler de votre projet autour de vous et vous entendrez certainement ce type de réflexions.

Personnellement, je les trouve positives, car c'est une bonne manière de tester votre détermination. Si au bout de deux personnes négatives vous lâchez l'affaire, c'est peut-être qu'au fond vous n'étiez pas si motivé que ça...

NE LAISSEZ JAMAIS PERSONNE VOUS DIRE QUE VOUS N'ÊTES PAS CAPABLE DE FAIRE QUELQUE CHOSE, JAMAIS!

Il faut donc sans cesse oser faire des choses qui vous font peur au premier abord, mais qui deviendront « faciles » avec le temps. C'est de cette manière que l'on agrandit sa zone de confort et que l'on se rapproche du succès et encore mieux, vous serez fier de ce que vous avez accompli. Le genre d'expérience que l'on est fier de partager avec ses amis, ses enfants...



19e erreur : la procrastination

« *Ne dites pas que vous allez faire, faites !* »,
Alain Afflelou, fondateur d'Alain Afflelou Entreprise.

La procrastination est une tendance à remettre systématiquement au lendemain des actions. Vous remettez toujours les choses au lendemain ? Savez-vous que votre nonchalance cache une peur d'échouer, de l'anxiété ou bien même un perfectionnisme trop poussé ? Une personne sur cinq préfère remettre à demain ce qu'elle peut faire aujourd'hui. Il est vrai que « *qui ne tente rien n'a rien* » donc, si vous ne vous lancez pas, vous ne risquez pas d'échouer. Ni de réussir d'ailleurs...

Alors, pour vous donner au moins la force de tenter, évitez la procrastination !

L'entrepreneuriat c'est se lancer dans le vide et fabriquer un parachute en descendant. Alors, n'ayez pas peur, lancez-vous et surtout, ne tombez pas dans le piège du « *Je vais d'abord trouver un job, économiser de l'argent avant de me lancer* », c'est une erreur fatale, car la routine et les automatismes du salariat vous feront procrastiner davantage,

et plus les responsabilités sociales seront importantes (mariage, enfants, responsabilité familiale, etc.), plus il sera difficile de vous lancer, car le risque de carrière sera beaucoup plus grand.

20e erreur : ne pas rechercher LE KATIKA

Lorsque nous étions petits, certains amis aimaient un jeu de cartes appelé le JAMBO. Et, la remarque frappante dans ce jeu était la suivante : *il y avait toujours quelqu'un qui ne perdait jamais, qu'importe l'issue de la rencontre. Lui, c'était le KATIKA !* Lorsque vous vous lancez dans l'entrepreneuriat, demandez-vous toujours, QUI EST LE KATIKA de l'activité dans laquelle je souhaite me lancer et comment faire pour devenir mon propre KATIKA ? Si vous ne le faites pas, vous êtes tout simplement FOUTU ! Ce n'est pas parce que le Cameroun importe 200 000 tonnes de poissons par an par exemple (ce qui représente 100 milliards de dépenses par an !) que vous réussirez forcément si vous vous lancez dans ce secteur.

Posez-vous la question :

Dans LE BUSINESS DU POISSON au Cameroun, LE KATIKA C'EST QUI ?

Vous devez identifier le KATIKA de cette activité et chercher à devenir aussi un KATIKA, car le marché possède déjà un circuit d'importation et de distribution assez clair et précis que vous ne pourrez pas bouleverser si vous n'êtes pas votre propre KATIKA.

EXERCICE 2

Concernant votre projet :

1. Quoi ?

(Quel est le produit ou service que vous souhaitez offrir ?)

.....

.....

.....

2. Pourquoi ?

(Pour répondre à quel besoin, résoudre quel problème ?)

.....

.....

.....

3. Qui ?

(Qui utilisera la solution, quelles sont les personnes qui interagiront dans le projet ?)

.....

.....

4. Quand ?

(À quelle date débute le projet ou quand doit être livrée la solution ?)

.....

5. Combien ?

(Quel est le budget disponible, de quelles ressources disposez-vous ?)

.....
.....
.....

6. Où ?

(Quel est le lieu de réalisation et de livraison ?)

.....
.....

7. Comment ?

(Quelles sont les modalités de réalisation ?)

.....
.....
.....
.....
.....

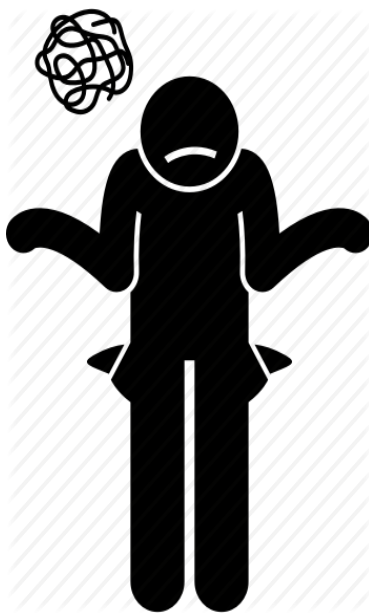
8. Et si ?

(Quels sont les risques et les imprévus ?)

.....
.....
.....
.....
.....

5. *Comment créer votre entreprise sans financement ?*

*« Mille projets ne valent pas une œuvre. »
Henri-Frédéric Amiel*



Dans ce chapitre, nous verrons comment créer une entreprise sans financement sur la base de ces cinq étapes :

- 1. Caractéristiques d'un bon problème***
- 2. Les dangers de l'école, la diplo-mythe***
- 3. Méthodologie***
- 4. Le miracle d'Internet***
- 5. En pratique***

1. Caractéristiques d'un bon problème

Pour créer une entreprise, il faut identifier un problème dont souffrent les populations et trouver une solution qui permettra de le résoudre! Pour cela, il faudrait cibler des problèmes qui ont certaines caractéristiques. Si vous avez remarqué, les cybercafés sont en train de disparaître progressivement.

Pourquoi ?

Parce qu'ils ont ciblé au départ un problème qui est en décroissance : l'accès à internet. Les populations ont de plus en plus une connexion 4G sur leur téléphone et ne trouvent donc plus la nécessité d'aller au cyber. Le seul cyber qui résiste encore au Cameroun c'est CYBERLINK pour une raison simple, son BUSINESS MODEL et sa POPULATION CIBLE sont très spécifiques, à savoir, une connexion internet suffisamment rapide sans limites de données, ce qui donne la possibilité d'effectuer des téléchargements suffisamment lourds. Ceci pour vous faire comprendre qu'il ne faut pas cibler n'importe quel problème sinon cela pourrait

représenter un danger pour la croissance de votre future entreprise. Voici les sept questions que vous devez vous poser avant de choisir de vous lancer dans la résolution d'un problème qui sera la fondation de votre entreprise :

I. Est-ce que le problème est réel ou non ?

Est-ce que les gens ont réellement le problème que vous essayez de résoudre au point où ils seraient capables de payer pour avoir votre solution ? Pour cela, il faut éviter de cibler des problèmes qui sont très faciles à résoudre. Si votre projet est facile à répliquer et que lorsque vous l'expliquez aux gens, tout le monde trouve que c'est évident et que l'on vous prédise de devenir milliardaire dans 5 ans grâce à votre idée de business, cela signifie tout simplement que ce que vous essayez de faire n'est pas compliqué et quelqu'un qui a plus de moyens que vous pourra vous copier et aisément vous écraser. Vous devez cibler des problèmes qui sont des intersections entre les bonnes et les mauvaises idées.

II. *Est-ce que le problème est définissable ?*

La différence entre l'école et l'entrepreneuriat réside dans le fait qu'à l'école, le professeur vous donne l'énoncé de l'exercice et vous demande de trouver les réponses tandis que dans l'entrepreneuriat, vous devez énoncer le problème vous-même (value proposition) et trouver vous-même le moyen de le résoudre (exécution ou plus globalement Business Model). Il est donc évident que vous devez avoir des compétences en communication pour bien présenter le problème afin qu'il soit compréhensible par votre population cible.

III. *Est-ce que le problème est considérable ?*

Il faut maximiser sur des problèmes rencontrés par beaucoup de personnes, car plus la cible de marché est grande, plus le projet est potentiellement rentable.

IV. *Est-ce que le problème est difficile ?*

Plus le problème est difficile à résoudre, plus l'opportunité de conquérir le marché est grande si vous arrivez à trouver la

solution, à cause de la concurrence qui se fera de plus en plus rare !

V. Est-ce que le problème est évident ?

Quelle est la valeur du problème pour les utilisateurs ? Plus ces derniers accordent une valeur à ce problème et plus sa résolution vous rapportera beaucoup d'argent.

VI. Est-ce que le problème est complètement résolu ou pas ?

Beaucoup de jeunes entrepreneurs ont peur de la concurrence en se lançant. Je vais vous dire quelque chose qui peut paraître contre instructif ! **Lorsque vous venez de lancer votre startup avec vos petits moyens (dans votre quartier, ville, etc.), vous n'avez AUCUN CONCURRENT !**

C'est quoi un concurrent ?

Pour cela, vous devez comprendre ce graphique qui représente les cibles de marché.



TAM, SAM et SOM sont des acronymes représentants différents sous-ensembles d'un marché.

TAM : marché total disponible (Total Available Market en anglais) est l'ensemble de la demande sur le marché pour un produit ou service.

SAM : segment de marché disponible (Serviceable Available Market en anglais) est le segment du TAM visé par vos produits et services se trouvant à votre porté géographique.

SOM : segment de marché capturable (Serviceable Obtainable Market) est la portion du SAM que vous pouvez conquérir.

La concurrence se situe uniquement lorsque vous avez une distribution en TAM, c'est-à-dire que votre produit ou votre service couvre l'ensemble de la demande sur le marché.

Exemple :

TANGUI et **SUPERMONT** (deux sociétés de distribution d'eau minérale au Cameroun) sont des concurrents !

Pourquoi ?

Parce que si TANGUI vend plus de bouteilles d'eau, SUPERMONT va en vendre moins, puisque tous les deux ciblent le marché total disponible (TAM).

Par contre, vous, lorsque vous venez de lancer votre petite structure, vous ne pouvez cibler que le SAM ou le SOM au début donc, vous avez juste des structures qui font la même chose que vous, mais en soi, ce ne sont pas des concurrents ; vous gagnerez même à être partenaire avec ces structures afin d'échanger vos services, ce qui vous permettra de gagner en croissance. Alors, posez-vous toujours la question, est-ce

que le problème que je cible est déjà complètement résolu ou alors, est-ce qu'il y a une cible de marché qui est encore prenable ?

VII. Est-ce que le problème va de mal en pire ?

Il s'agit là du point le plus important ! Lorsque vous lancez votre structure, il faut identifier les problèmes qui sont en croissance, c'est vital ! Ciblez un problème qui embête les populations et qui s'empire de jour en jour. Ainsi, vous êtes certain que votre entreprise aura une croissance permanente et infinie.

Exemples de problèmes en croissance :

- **L'éducation** : les gens iront toujours à l'école et plus le taux de natalité sera élevé, plus il y aura de personnes qui iront à l'école donc, si vous lancez une structure dans le domaine de l'éducation, vous aurez toujours de la croissance.

- **La santé** : les gens tomberont toujours malades et de plus en plus. De ce fait les structures sanitaires auront toujours de la croissance.
- **L'alimentation** : jusqu'au jour où il ne sera plus nécessaire de manger, les entreprises agroindustrielles auront toujours de la croissance.
- **L'électricité** : il y aura toujours des délestages en Afrique et ceci pour de nombreuses années encore. Alors, une structure dans ce sens aura toujours de la croissance. Au Cameroun, il y a une structure étatique qui régit ce domaine, elle s'appelle **Electricity Development Corporation (EDC)**, et ENEO (Energy of Cameroon) n'est qu'un producteur et un distributeur d'énergie électrique. La loi camerounaise autorise donc tout individu à produire de l'électricité et à la distribuer, ce que certains entrepreneurs (qui ne sombrent pas dans la critique chronique) ont compris et se lancent de plus en plus dans le photovoltaïque et les énergies renouvelables.

- **L'accès à l'eau potable** : il y aura toujours des problèmes d'accès à l'eau potable et ce sera de pire en pire pour plusieurs décennies encore, raison pour laquelle de nouvelles compagnies d'eau minérale naissent tous les jours, car elles auront toujours de la croissance.

Maintenant, cela ne signifie pas que, si vous ciblez un problème en croissance et vous croisez les bras, votre entreprise aura de la croissance...

NON !

Vous devez travailler dur, mais vous avez au moins la certitude que vous êtes sur la bonne voie.

2. Les DANGERS de l'école, la diplo-mythe

- *Les programmes scolaires sont inadaptés au contexte socio-économique actuel en Afrique,*
- *Les actifs et les passifs : absence d'une éducation financière de base à l'école,*

Le Jeune Entrepreneur Africain

- *La rédaction du Business Plan : théorie +++*
- *Le complexe : la honte de faire certains petits métiers lorsqu'on a fait de grandes études,*
- *Expertise et unidisciplinarité : on apprend un seul domaine et on se spécialise dans ce domaine.*

Raison pour laquelle, en plus des connaissances scolaires, il faudrait être un AUTODIDACTE, ce qui vous permettra d'avoir une vision à 360 degrés du monde entrepreneurial, ceci en vous formant dans plusieurs autres disciplines, INDISPENSABLE pour la gestion d'une entreprise car en réalité, le diplôme n'est qu'une présomption de compétence qui s'accompagne rarement d'une réelle consistance intellectuelle.

UNI DISCIPLINARITÉ = SALARIAT

PLURIDISCIPLINARITÉ = ENTREPRENEURIAT !

3. Méthodologie

La méthodologie pour mettre sur pied un projet entrepreneurial en Afrique se résume en sept étapes, un **Business Model Canvas tropicalisé** :

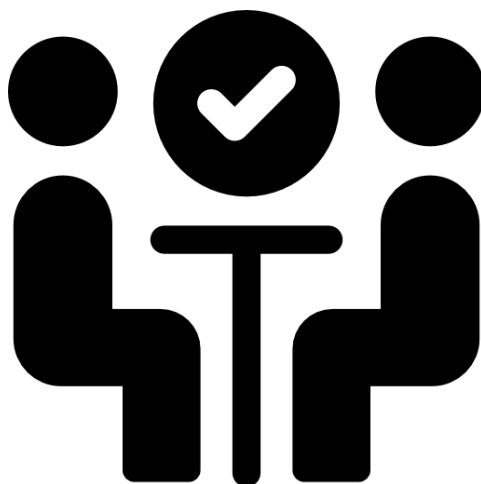
- 1. Value Proposition** (problème que vous souhaitez résoudre) . Résumez la solution que vous proposez afin qu'elle soit facilement compréhensible
 - 2. Customer Segments** (niche, population cible) À qui s'adressent vos produits ou vos services ?
 - 3. Channel** (Communication, directe et indirecte) Mettez un accent sur les émotions et non uniquement sur les caractéristiques de vos produits et services, parfois en présentant une histoire concrète. Il faut savoir être radical dans vos messages (inspirez-vous des spots publicitaires !)
- ✓ **Direct** : rencontre physique avec les potentiels clients.
 - ✓ **Indirect** : réseaux sociaux, média, etc.

4. **Customer Relationship** (fidélisation) Vous devez vendre le rêve, être courtois, apprendre à sourire (+++) et surtout, suivre vos clients dans le temps.
5. **Key Activities** (travail spécifique de chacun)
6. **Partners** : Quelle est la tâche précise de chacun de vos partenaires et collaborateurs ? Qu'est-ce qui aura de l'impact ?
7. **Time wasters** : Arrêtez surtout tout ce qui est inutile et ce qui ne fonctionne pas !
8. **Key Ressources** (humaine, financière, etc.) De quoi ai-je besoin pour être excellent ?
 - Quelles ressources financières ?
 - Quelles ressources humaines ?
 - Quelles ressources intellectuelles ?
9. **Key Partners** (concurrents ou partenaires)
 - Identifiez les structures qui font la même activité que vous;
 - Établissez des partenariats ;
 - Saisissez les opportunités qui se présentent à vous !!!

6. L'art de convaincre

« Que peuvent les intérêts du monde sur un esprit convaincu ? »

Victor Cherbuliez



Vous aurez beau avoir le projet le plus RÉVOLUTIONNAIRE D'AFRIQUE, si vous ne savez pas le vendre, il ne décollera JAMAIS! Il vous faut pouvoir captiver vos interlocuteurs afin de transmettre votre message sans leur donner le sentiment d'être utilisés ou incompris. Dans ce petit sous-chapitre, je vais vous apprendre l'art de convaincre, une science fondamentale !

7 points sont à retenir :

▪ ***Préparer l'entretien***

Tout objectif flou conduit irrémédiablement à une connerie précise donc, préparez-vous bien avant d'aller rencontrer les personnes à qui vous souhaitez parler de vos produits ou services.

▪ **Démarrer l'entretien**

Celui qui ne sait pas sourire ne doit pas ouvrir une boutique ! Vous devez toujours sourire. Le meilleur moyen d'attirer l'attention d'emblée, c'est de poser une question !

▪ ***Découvrir et écouter***

Vous devez poser des questions ouvertes et répondre aux questions par des questions avec les mots : quoi, pourquoi, quand, où, qui et comment.

**ÉCOUTER ACTIVEMENT ET ATTENTIVEMENT LES
RÉPONSES DES CLIENTS !!!**

En fonction des réponses des clients, réadaptez votre discours afin qu'il s'accorde mieux aux besoins que vous aurez préalablement identifiés à l'aide de vos questions et de votre écoute active. Si vous avez deux oreilles et une bouche, c'est parce que vous avez besoin d'écouter deux fois plus que vous ne parlez!

- ***Argumenter et persuader***

Ne parlez jamais de vous aux autres, il faut toujours leur parler d'eux-mêmes ! Si vous dites mal ce que vous faites bien, chacun croira que vous le faites mal.

- ***Négociateur***

La vente commence quand le client dit NON ! Ne discutez jamais, vous ne convaincrez personne. Les opinions sont comme des clous ; plus on tape dessus, plus on les enfonce ! Adaptez-vous toujours aux convictions de vos interlocuteurs afin de mieux les convaincre, car les gens ne sont convaincus que par leurs propres opinions.

▪ ***Conclure l'entretien***

Le dernier mot en affaires est toujours un chiffre ! Mieux vaut rater sa chance que ne pas l'avoir tentée.

▪ ***Savoir-être***

C'est en croyant aux roses qu'on les fait éclore. Celui qui a une bonne idée mais ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas. Un crétin qui marche va plus loin qu'un intello assis !

➤ ***COMMENT GÉRER LES OBJECTIONS ?***

Qu'elle soit fondée ou qu'elle serve uniquement à se débarrasser du vendeur, une objection peut toujours se contourner de manière astucieuse comme nous le précise **Michaël Aguilar**, un spécialiste des techniques de vente, de persuasion et de motivation.

▪ **Je n'ai pas de budget**

Si le prospect essaie uniquement de botter en touche, il n'a peut-être pas pris la mesure du bénéfice lié à l'achat du produit. Vous pourrez lui répondre :

« L'objectif n'est pas de conclure une vente aujourd'hui, mais de vous montrer tous les avantages de ma solution ».

▪ **C'est trop cher**

Trop cher, peut-être, mais de quel point de vue ? Il faut explorer ce qui se cache derrière ce reproche : trop cher par rapport au budget, à la prestation, au concurrent ? Il n'y a plus ensuite qu'à adapter sa réponse.

Un jour, un monsieur qui était fan de Pablo Picasso le rencontre et, très ému, il demande à son idole de lui réaliser un tableau.

Picasso prend un petit crayon et un tableau vierge, et en cinq minutes, il lui réalise un très beau dessin. Le monsieur, impressionné par la beauté du tableau félicite Picasso et lui demande :

« Combien ça va me coûter ? »

Le Jeune Entrepreneur Africain

, et Picasso lui dit :

« Ça vous fera un million ! »

Le monsieur s'exclame et dit :

« Un million, un million ! Cela vous a pris juste cinq minutes pour le dessiner, comment pouvez-vous me le vendre aussi cher ? »

Et Picasso lui répond :

« Non, cela m'a pris 50 ans pour apprendre à dessiner ainsi ! ».

Donc, n'ayez pas peur de proposer vos produits ou vos services à des prix élevés surtout si vous êtes intimement conscient que le bénéfice de votre solution est largement supérieur au prix, vous devez donc vous appuyez sur des arguments pareils pour convaincre vos prospects.

▪ J'ai déjà un fournisseur et j'en suis satisfait

Cette objection n'appelle qu'une réponse :

« C'est normal, mais vous le serez moins quand vous nous connaîtrez. »

Ou encore :

*« J'étais aussi très satisfait des cabines téléphoniques
avant l'apparition du téléphone portable... »*

À accompagner d'un sourire, bien sûr.

- **Ça ne m'intéresse pas**

Attention : plus on contre une opinion, plus on la renforce. Comme pour toutes les objections, il faut donc l'accepter. Il s'agit par contre d'en découvrir les causes. On pourra répondre :

*« Je ne comprends pas. Il me semble pourtant que ma proposition correspond parfaitement à vos attentes.
Qu'est-ce qui vous fait dire ça ? »*

- **Je n'ai besoin de rien**

Même ici, il ne faut pas se démonter :

« Évidemment, heureusement que vous ne nous avez pas attendus. Mais lorsque vous y aurez goûté, vous penserez la même chose que nos clients... »

Car, encore une fois, personne ne réclamait le téléphone portable. Reste à présenter au prospect vos plus belles références.

▪ **Il faut que j'en parle à mon associé**

Soit le prospect fait semblant de ne pas être le responsable, soit il n'est effectivement pas le bon interlocuteur. Dans un cas comme dans l'autre, la réponse suivante relancera l'échange :

« Est-ce lui qui décide ou décidez-vous ensemble ? Je vous propose de convenir d'un nouveau rendez-vous avec lui. »

▪ **Je vais réfléchir**

Si le prospect donne cette réponse, c'est qu'il n'est pas convaincu. Dans ce cas, mieux vaut mettre les pieds dans le

plat. La solution consiste donc à essayer de l'accompagner dans sa réflexion :

« J'ai peur que quelque chose ne vous ait pas plu dans ma présentation. Sans arrogance, je suis vraiment un expert du domaine et voudrais répondre à vos interrogations. Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? Je veux être sûr d'avoir fait mon travail jusqu'au bout... »

▪ **Je n'ai pas le temps de vous recevoir**

Si le produit ou la prestation s'y prête, une parade appropriée sera :

« Mon optique est justement de vous faire gagner du temps ».

Mais plus largement, on pourra proposer un entretien qui durera *« uniquement le temps dont vous disposerez »*.

Précisez que la présentation prendra 12 ou 14 minutes, mais pas 10 ou 15 : le prospect doit savoir que vous vous êtes chronométré et ne sortirez pas du temps imparti. S'il vous pose ensuite des questions, c'est qu'il aura décidé de vous retenir.

▪ **Envoyez-moi une plaquette**

Si vous l'osez, tentez un franc et joyeux :

« J'arrive ! C'est moi la plaquette. »

Plus classiquement, vous pouvez tout à fait opposer à votre prospect que si une plaquette pouvait vous remplacer, vous ne le solliciteriez pas : un dossier ne peut se substituer à une démonstration.

« J'ai trop de documentation et je ne sais laquelle vous adresser. Je vous propose que l'on se voie d'abord. Au terme du rendez-vous, je saurai laquelle vous correspond le mieux. »

▪ **Rappelez-moi dans quelques mois**

Encore une fois, arriver à cerner le contexte vous donnera les moyens de trouver la parade la plus adaptée. Avec un simple :

« Volontiers, mais qu'est-ce qui aura changé ? »,

Ainsi vous en saurez davantage. Et en tout état de cause, fixez un rendez-vous, même six mois après.

4. Le miracle d'Internet

Le développement du Smartphone en Afrique est en pleine croissance et celle-ci est bien partie pour durer. En Europe, le taux d'équipement en Smartphones arrive à saturation : d'après le cabinet d'études IDC, sept personnes sur dix en Europe de l'Ouest possédaient un Smartphone fin 2014. En Afrique, la proportion est de l'ordre de 15 %, à en croire une étude du cabinet Deloitte. Mais le nombre de Smartphones devrait doubler d'ici 2017 sur le continent africain, pour dépasser les 350 millions d'appareils connectés, soit une prévision de croissance de 40 % sur l'année en cours, avec 70

millions de Smartphones vendus en Afrique en 2015. La progression rapide des médias sociaux a transformé la prospection des micros entreprises. Les jeunes entreprises peuvent désormais se faire connaître rapidement et à moindre coût grâce aux vastes possibilités offertes par Internet.

Il peut être utile de définir ce que sont exactement les médias sociaux. Ce sont tous les outils technologiques en ligne qui permettent aux utilisateurs de communiquer aisément entre eux via Internet et de partager des informations et des ressources. Les médias utilisés peuvent être variés : textes, sons, vidéos, images ou Podcasts. Le dénominateur commun des médias sociaux est qu'ils mélangent technologies et interactions sociales en vue de favoriser la création conjointe de valeur. Grâce à Internet, il est possible de créer une entreprise rapidement et à moindre coût. Même si les médias sociaux peuvent accélérer le développement des entreprises, la base reste la même : **la relation avec les clients**. Les activités hors ligne et en ligne doivent toujours être coordonnées en ce sens. Il n'en reste pas

moins que les commentaires et les retours des clients sont désormais bien plus nombreux et bien plus rapides, risquant même de vous submerger s'ils ne sont pas gérés correctement. Dans le monde, 1 462 milliards d'euros ont été générés par l'e-commerce en 2014 avec en tête la Chine et les États-Unis [*Deloitte*]. Cette activité correspond à l'achat et vente de biens et services sur internet.

Malgré la fracture numérique en Afrique, moins de 26 % seulement de la population africaine ont accès à internet. La population africaine très jeune et l'essor de la classe moyenne sont autant d'atouts qui permettent au e-commerce d'avoir de beaux jours devant lui en Afrique. Toutefois, beaucoup reste à faire pour donner une véritable impulsion à l'e-commerce en Afrique. Le e-consommateur dispose de plusieurs outils afin d'effectuer son achat tels que l'ordinateur, le téléphone ou la tablette. En Afrique, 12 % des consommateurs ont déjà acheté via leur mobile [*Deloitte*]. En effet, le secteur des Smartphones a le vent en poupe sur le continent africain.

- D'une part, nous avons un continent qui a dépassé la barre du milliard d'habitants. En 2050, trois pays à

savoir le Nigéria, la République Démocratique du Congo et l'Éthiopie feront partie des 10 pays les plus peuplés du monde. En plus, la population a la particularité d'être jeune avec une forte propension d'utilisation des TIC et du téléphone portable en particulier.

- D'autre part, la classe moyenne ne fait que croître et s'enrichir. Les fabricants de téléphones portables africains et les groupes internationaux proposent des téléphones entrée de gamme à des prix raisonnables avec des fonctionnalités proches voir semblables aux portables haut de gamme. Ce n'est pas étonnant si 97 % des Africains ont un téléphone mobile en 2017 contre 82 % en 2016.

Cependant, le principal challenge des e-commerçants est de convertir les surfeurs en consommateurs grâce à des applications et sites internet adaptés pour les Smartphones.

STATISTIQUES :

Je vous présente la société « *Africa Internet Group* », une entreprise française présente dans 11 pays africains dont le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigéria ou encore le Sénégal sous le label **JUMIA**. En 2015, le site a connu **1,6 million de commandes**, contre 900 000 en 2014 et 500 000 en 2013. Toujours en 2015, Africa Internet group a publié ses résultats indiquant que tous ses sites ont cumulé **10 millions de commandes faites par 3 millions de clients**. Pendant ce temps, nos ingénieurs informaticiens en Afrique rédigent des CV !

Dans le tome 2, nous parlerons de cet aspect en détails et nous verrons surtout comment nous pouvons mettre sur pied une entreprise rentable en très peu de temps via internet et les réseaux sociaux plus spécifiquement, et de façon pratique.

7. En pratique

*«Un entrepreneur c'est quelqu'un qui se jette d'une falaise et construit un avion sur le chemin de la descente !», **Reid Hoffman***



Depuis toujours, on nous répète combien les études sont fondamentales, combien un diplôme est indispensable pour s'en sortir dans ce monde de requins ! Cela a même été à l'origine d'une nouvelle maladie dans nos pays. Cette maladie s'appelle **la diplo-mythe**, une infection causée par une abondance de diplômes ! On se croit supérieur aux autres parce qu'on a plus de diplômes ! On se croit supérieur aux autres parce qu'on a plus de diplômes qu'eux : « *Je suis quand même BAC + 7 !* »

C'est vrai, l'école est indispensable pour se cultiver, pour pouvoir communiquer, pour acquérir une compétence technique dans un domaine bien précis. Et pourtant la plupart

des PDG mondialement connus ont eu un passage express à l'école, certains n'ont même pas de diplômes ! COMMENT ONT-ILS FAIT ? C'est simple, ils n'ont pas fait ce que 99 % des diplômés qui veulent se lancer dans la création de leur entreprise font au début, à savoir : **rédiger un Business Plan**

C'EST UNE ERREUR FATALE AU DÉBUT !!! Malgré le fait qu'on martèle dans les écoles de management qu'il faut le rédiger avant de se lancer, je vais vous expliquer pourquoi IL NE FAUT JAMAIS LE FAIRE AU DÉBUT.

Le business plan (ou plan d'affaire en quelque sorte) est le dossier qui détaillera les composantes clés de votre projet d'entreprise et vous aidera à convaincre vos partenaires financiers. En gros, dans ce document, vous parlerez de votre future entreprise (c'est-à-dire les détails sur le business que vous avez déjà en tête de faire, qui se fait déjà bien par ailleurs et que vous comptez juste répliquer), vous parlerez du marché, de votre offre, de votre stratégie de développement, des principaux éléments financiers, de la présentation de l'équipe et enfin de l'utilisation des fonds et des étapes de

développement de votre future entreprise. Donc, un business plan se rédige uniquement lorsqu'on a déjà un business, c'est-à-dire une activité qui rapporte déjà de l'argent et qu'on voudrait juste développer davantage ou répliquer en se basant sur un modèle qui existe déjà ! C'est pourtant simple ! Un vendeur ambulant par exemple (qui est un patron, malgré le fait qu'il soit toisé par tout le monde) peut rédiger un business plan lorsqu'il voudra ouvrir sa propre boutique, car:

1. Il a déjà **un business** (*ses oranges, ses arachides, ou encore ses beignets qu'il/elle arrive à vendre*),
2. Il a déjà **un portefeuille client** (*TRÈS IMPORTANT!!!*),
3. Il sait déjà **comment gagner de l'argent** (*puisque'il l'a déjà fait !*) et il sait **gérer son argent de façon progressive** (*il investit son argent et ne fait pas de dépenses inutiles*),
4. Il connaît **le comportement des consommateurs** en étant au marché (*car il remarque les produits qui passent*

et ceux qui ne passent pas ;) et grâce à cette connaissance FONDAMENTALE que vous ne pouvez avoir que si vous êtes sur le terrain, il saura précisément ce qu'il faudra acheter pour sa boutique

5. Il est **humble**, il n'a pas honte de se retrousser les manches afin d'effectuer des métiers qu'on qualifie de basses besognes pourtant ce sont ces métiers-là qui rapportent de l'argent.

Par contre, le bac + 20, lorsqu'il finit ses études, il veut directement travailler dans la Fonction Publique ou pour une multinationale. Il veut être assis dans un grand bureau climatisé, avec deux secrétaires, un gigantesque écran plat, et j'en passe. Lorsqu'il veut se lancer dans une aventure entrepreneuriale, il a juste son idée en tête (qui n'est pas vérifiée puisqu'elle n'a jamais été testée sur le terrain) et il est déjà en train de rédiger un plan de business. Pourtant il n'a aucun business au préalable ! Et vous allez remarquer CECI: dans son business plan, surtout dans la partie concernant les éléments financiers, il va noter qu'il lui faut pour débiter :

Le Jeune Entrepreneur Africain

- *Un très beau bureau (pour impressionner les gens),*
 - *Des employés,*
 - *Des meubles,*
 - *Des autorisations administratives,*
 - *Un statut juridique,*
 - *Un budget pour la communication et le marketing,*
- Etc.

Après avoir rédigé cela, il va effectuer un calcul afin de déterminer le montant qu'il lui faudrait pour débiter et il remarquera avec stupéfaction que ce montant est astronomique ! Conclusion, il va donc commencer à rechercher ce fameux FINANCEMENT (INDISPENSABLE selon lui) pour se lancer... Il va se dire :

« Il faudrait que je cherche d'abord un job, puis je vais économiser de l'argent afin de créer mon entreprise par la suite... »

Ce qu'il ne sait pas, c'est que ce ne sera jamais possible, surtout s'il ne maîtrise pas le B.A BA de la finance, les fameuses dépenses en actifs et en passifs (qu'on apprend très peu à l'école). Et lorsque vous n'avez pas ces connaissances de base, même si vous touchez deux millions de FCFA par mois, vous serez toujours endetté ! Ou alors, deuxième option, il va chercher à obtenir un crédit bancaire. **LE DRAME !!!** Vous n'avez jamais rien réalisé de concret, vous n'avez jamais rien monté de vous-même de façon manuelle qui vous ait rapporté de l'argent, vous êtes juste atteint d'une infection qu'on appelle la diplo-mythe, tout en sachant qu'aucune école ne forme à devenir patron. Et avec toutes ces lacunes, vous souhaitez quand même obtenir un prêt bancaire ? Aucune banque ne peut vous prêter de l'argent dans ces conditions sans vous demander de déposer des garanties que vous n'aurez sûrement pas (titre foncier, etc.) et elle le fait exprès, car ce que vous ignorez, une banque est une entreprise qui a pour seul objectif de se faire de l'argent ! Elle ne va donc pas prêter son argent à un aventurier (juste parce qu'il est BAC + 30) qui n'a jamais rien réalisé avant, et qui brandit juste ses diplômes ainsi qu'un projet sur papier (business plan) qui est

tout simplement THÉORIQUE donc, non crédible ! Vous-même, est-ce que vous pouvez prêter de l'argent, même à votre ami, sans vous rassurer au préalable qu'il pourra vous rembourser ? **Eh bien, non !** Et même si vous arrivez à obtenir un financement de votre famille par exemple (ce qu'on appelle le LOVE MONEY) ou même un prêt qui n'est pas bancaire, votre activité a un très grand risque d'échouer, car dans le secteur de l'entreprise, il faut savoir commencer au plus bas de l'échelle grâce à de petites activités, ceci afin d'être rodé, avant de vous lancer dans des activités de plus en plus importantes. Pour devenir un footballeur professionnel, il faut d'abord commencer par jouer au 2-0 au quartier. Si vous commencez directement dans un grand stade de foot, c'est presque garanti que vous ne réussirez JAMAIS !

LA SOLUTION

Il existe pourtant des techniques pour créer des entreprises sans aucun financement ou avec un financement très minime ! Tout d'abord, il faut savoir qu'il existe désormais plusieurs statuts d'entreprise qui ne nécessitent

aucun capital de départ. Parmi ceux-ci, le statut d'autoentrepreneur qui présente l'avantage de ne pas vous coûter d'argent tant que vous ne déclarez pas de chiffre d'affaires.

1. VOUS N'AVEZ PAS BESOIN DE FAIRE FABRIQUER UN PRODUIT !

Si vous créez une entreprise de service, vous n'avez pas besoin de créer de produit ou de dépenser de l'argent. Par contre, si vous préférez vendre un produit, vous pouvez opter pour un produit numérique.

Un véritable marché pour les produits numériques a fait son apparition grâce au développement de l'informatique et d'internet. Et les avantages des produits numériques sont nombreux : pas de coût de production, pas de coût de stockage, et encore moins de distribution.

Créer un produit numérique va uniquement vous demander du temps, mais vous pouvez par la suite l'avoir en vente libre sur un site internet et obtenir des revenus automatiques et récurrents !

2. VOUS POUVEZ VENDRE AVANT DE CONCEVOIR VOTRE PRODUIT !

Une autre possibilité est de pré vendre un produit. Cette méthode très efficace consiste à rassembler un groupe de prospects intéressés autour d'une solution de votre conception. Tant pis si cette solution n'est pas créée ! Vous pouvez faire un prix promotionnel à vos clients qui se pré inscrivent et qui vont vous permettre de financer votre solution. Cette méthode est aussi parfaitement adaptée à la vente de séminaires :

- **Vendez des inscriptions** et, seulement une fois que vous avez atteint un nombre suffisant de clients, trouvez une salle et les équipements dont vous avez besoin.

- **Pour une formation en ligne**, vous pouvez faire la même chose : créer uniquement le début de la formation et la continuer seulement si vous avez suffisamment de clients. Que ce soit pour une formation ou un séminaire, si vous

n'avez pas suffisamment de clients, il vous suffira de rembourser ceux qui ont déjà payé.

3. COMMENT RÉDUIRE ENCORE PLUS LES COÛTS DE VOTRE ENTREPRISE ?

En général, dès qu'on parle de création d'entreprises, on parle très vite de financement, de levées de fonds, de business-Angels... Pourtant, « création d'entreprises » et « beaucoup d'argent » ne sont pas synonymes. Il est tout à fait possible de se lancer sans forcément avoir beaucoup d'argent, en tout cas dans certains domaines. Voilà d'autres pistes à suivre pour se lancer sans argent :

- **Bien choisir son secteur d'activité.**

Si certains projets (industrie, commerce physique, produit nécessitant un long développement...) sont particulièrement gourmands en capital de départ, il en existe par contre certains qui ne demandent pas d'argent au départ. C'est le cas pour beaucoup d'activités de services, notamment

dans les prestations aux particuliers, aux métiers «intellectuels »...

- **Se lancer une fois qu'on a un premier client (j'insiste dessus)**

On oublie souvent ce conseil, mais comme le client est la première source de financement d'une entreprise, il est possible de ne se lancer qu'avec un premier client et un contrat de signé. En leur faisant payer un acompte, ou en choisissant de recourir à l'affacturage, il est ainsi possible de récupérer de l'argent frais avant même de commencer à produire ou à fournir un service.

- **Vendre du consulting ou de la formation**

Même en ayant en tête une autre activité (qui pourra être développée dans un second temps), il est possible de commencer par une phase où l'offre commerciale ne réclame pas de capitaux. Cela permet en outre de se positionner comme expert de son domaine afin de démarrer la prospection commerciale.

- **S'associer**

Oui, si on n'a pas d'argent, il est possible de trouver quelqu'un qui en a et de l'associer au capital !

- **Se poster en interface**

Plutôt que de développer entièrement une solution pour ses clients, il est possible de faire travailler ensemble plusieurs autres sociétés afin de construire la réponse au problème.

- **Profiter de l'infrastructure d'autres acteurs**

C'est surtout le cas aujourd'hui sur le web, où l'on peut ouvrir un service ou un site de e-commerce entièrement à partir de services tiers, sans même toucher une ligne de code. Mais ce peut aussi être le cas dans la « vraie » vie, pour de la sous-traitance, du recours à des forces commerciales...

- **Tout variabiliser**

En effet, s'il faut des capitaux de départ, c'est qu'il y a un investissement et des frais fixes. Le fait de tout variabiliser

(passer d'un investissement à un leasing, payer au résultat...) supprime le besoin d'argent au départ. La variable devient la trésorerie. Il ne faut pas traîner pour facturer !

- Recourir au « bootstrapping »

En gros, avoir moins besoin d'argent. Limiter ses coûts, ne pas se payer, faire « au moins cher » surtout si c'est gratuit, et essayer de tenir le plus longtemps comme cela. C'est de plus en plus à la mode, même d'ailleurs pour les boîtes qui ont de l'argent.

- Lancer sa boîte en gardant son boulot

Enfin, si vous êtes salarié, ne plaquez pas tout pour vous lancer dans votre projet, mais, gardez vos deux activités pendant un certain temps, au moins histoire de voir si votre projet fonctionne ou non. En gros, la monter en parallèle avec un revenu fixe assuré. C'est sûr, on ira moins vite, mais si vraiment il n'est pas possible de faire autrement, c'est bien mieux que rien.

En plus de tout cela, vous avez à votre disposition d'autres moyens de réduire vos coûts d'implantation et de fonctionnement :

- Travailler à domicile

Ainsi vous n'avez pas besoin de louer un bureau ou un espace de travail. De plus, vous n'avez pas d'argent de transport à dépenser, ce qui représente une belle économie.

Bien évidemment, suivant votre projet d'entreprise, il n'est pas forcément possible d'appliquer ces conseils. Alors s'il est possible d'entreprendre sans capitaux importants, c'est tout aussi sûr que cela est plus facile. Cela permet d'aller plus vite et de débloquer les situations difficiles plus rapidement, de renforcer son équipe et de vraiment donner toutes les chances à son projet.

Les économies africaines se classent facilement parmi les plus résistantes au monde. L'Afrique devient une plaque tournante de plus en plus attractive pour les investisseurs à la lumière des différentes réformes économiques, politiques

et sociales que connaît le continent. Ceci crée un environnement d'affaires amélioré propice à l'investissement direct étranger.

En dehors de cela, il y a un développement généralisé de l'infrastructure sociale et physique, et un vivier de travailleurs entrepreneurs de plus en plus instruits à travers le continent. Il y a aussi une sérieuse hausse du pouvoir d'achat des Africains. Selon la Banque Africaine de Développement (BAD), l'émergence rapide de la classe moyenne en Afrique fait qu'elle compte aujourd'hui plus de 300 millions de personnes.

En outre, des analystes du McKinsey Global Institute estiment que les dépenses générales en consommation à travers le continent vont dépasser la barre du trillion (1000 milliards) de dollars l'année prochaine (2017).

Dans l'entrepreneuriat, tout est une question de stratégie et non d'idée, tout est une question d'exécution de l'idée qu'on a et non la rédaction poétique de celle-ci! Ce qui

explique pourquoi les plus riches de tous les pays du monde n'ont pas fait de grandes études. Ils ne rédigent pas de business plan au début, mais juste un simple projet avec des objectifs à atteindre (important tout de même d'avoir des objectifs à atteindre ainsi qu'un canevas, ceci ne nécessitant pas de grandes études) et surtout, ils ont une motivation ainsi qu'une détermination sans faille ! Ils se lancent IMMÉDIATEMENT sur le terrain et ils apprennent de leurs erreurs en pratiquant, sans jamais se décourager malgré les épreuves. Par la suite, lorsque leurs business commencent à bien fonctionner, ils s'entourent de ceux qui ont fait de grandes études pour fructifier d'avantage leurs activités, ces derniers rédigent alors (uniquement à ce moment) un business plan cette fois-là concret (car, il existe déjà un business) étant donné qu'une connaissance théorique est tout de même nécessaire lorsqu'on veut lancer une activité d'une plus grande ampleur ! L'école ne forme qu'au salariat et ces aspects stratégiques-là n'y sont pas enseignés et je tiens à préciser que c'est fait **EXPRESSÉMENT !**

Le Jeune Entrepreneur Africain

Les programmes scolaires sont rédigés par des patrons qui ont besoin de salariés et non d'autres patrons comme eux, dans le but d'éviter que ces derniers ne viennent diminuer la place dans la mangeoire, raison pour laquelle il existe des formations (FONDAMENTALES) qu'on n'enseigne pas sciemment à l'école pour la simple raison qu'il faut éviter que les jeunes aient cet esprit de création d'entreprises une fois leur diplôme obtenu! Il faut savoir que nos programmes scolaires actuels découlent encore de l'époque coloniale. À la fin des études, nous sommes sciemment canalisés à rédiger un beau CV avec une belle photo ou à entrer dans la fonction publique, notre rêve est donc d'être un employé et un employé par définition n'est jamais un acteur dans la société !

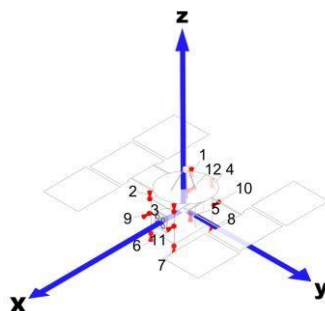
Il faut savoir commencer un projet avec le financement dont vous disposez, sans prendre de crédit, erreur stratégique grave au début surtout lorsque vous n'avez pas encore de PRODUCT MARKET FIT. Commencer petit puis grandir progressivement. Avoir une détermination et un esprit d'abnégation sans faille, et non passer la majeure partie de son temps à se plaindre, ce qui n'avance personne

Le Jeune Entrepreneur Africain

au final ! Il s'agit de faire un travail de développement personnel et apprendre à gérer son argent. Ça paraît facile, mais c'est très complexe lorsqu'on ne maîtrise pas les bases Être pluridisciplinaire et autodidacte !

EXERCICE 3

MON ÉQUATION ENTREPRENEURIALE



Lorsque j'étais au secondaire, j'adorais les mathématiques, je faisais les mathématiques même en rêvant ! Cela me poussait, au-delà de mes performances scolaires, à faire des concours internationaux de mathématiques, c'était ma véritable passion.

Alors, j'ai décidé d'introduire dans toutes mes activités une touche mathématique à savoir :

- ✓ **La démonstration,**
- ✓ **Les statistiques,**
- ✓ **Les probabilités,**

- ✓ **Les algorithmes,**
- ✓ **Les équations...**

Et surtout pas la récitation... (clin d'œil à mes études de médecine...) C'est ce qui m'a permis de toujours avoir un esprit critique assez pointu. Mes questions préférées sont : pourquoi et comment ? C'est également l'une des raisons pour lesquelles j'adore être critiqué. C'est tellement jouissif parce que c'est l'essence même de la science, les divergences d'opinions, car c'est de la collision des biens immatériels (la connaissance en l'occurrence) que naît le véritable savoir complexe.

En entrepreneuriat, il y a des questions que beaucoup de personnes me posent toujours :

- ✓ **Comment faire de sa passion un véritable business ?**
- ✓ **Comment trouver un projet ?**
- ✓ **Ou encore la fameuse question, comment trouver des financements pour son projet ?**

Et, pour y répondre, j'ai développé une équation mathématique que j'appelle **MON ÉQUATION ENTREPRENEURIALE**. Cette équation doit être à la base de tout projet entrepreneurial et elle consiste à la résolution de cette équation à trois inconnues.

$$X = Y + Z$$

☞ **X** = C'est le problème que vous avez identifié dans la société, que vous essayez de résoudre à l'aide de votre talent, votre passion ou encore des compétences que vous avez acquises à l'école ou non.

☞ **Y** = La population cible, c'est-à-dire les personnes qui présentent le problème que vous avez identifié et qui auront le plus besoin de votre solution.

☞ **Z** = Le Channel ou encore, le moyen de communication que vous allez utiliser pour atteindre ces personnes-là.

Dès que vous réussissez à résoudre cette équation à trois inconnus en facturant X à Y en passant par Z alors, votre projet voit le jour et c'est cela qu'on appelle le **BUSINESS MODEL**. Maintenant, il faut éviter de donner des réponses, il faut trouver la solution !

Si l'on vous pose la question $1 + 1 = ?$, et que vous répondez 2, vous avez donné une réponse et non la solution, et c'est malheureusement ce que les entrepreneurs passent le temps à faire au départ. Maintenant, si on pousse encore le raisonnement, on pourra se poser la question de savoir la base dans laquelle on se trouve (*la réponse 2 c'est lorsque nous sommes en base 10 en mathématiques. Dans le mariage, la réponse sera plutôt 1, dans l'économie de la connaissance nous aurons aussi 3 comme réponse ou même encore, 1 tas de sable + 1 tas de sable = 1 tas de sable plus grand !*). Raison pour laquelle, en marketing, lorsqu'on vous pose une question, ne donnez jamais de réponse lorsque vous ne connaissez pas au préalable le référentiel, c'est l'une des raisons pour lesquelles vous devez répondre aux questions par une question

intelligente qui permet de situer le référentiel afin de donner une réponse plus pertinente, car si vous avez deux oreilles et une bouche c'est parce que vous avez deux fois plus besoin d'écouter que de parler !

Vous pouvez avoir le bon produit, identifier la bonne population cible, mais si le *Channel* (moyen de communication) que vous avez choisi est mauvais alors, vous avez donné une réponse au problème et non la solution, donc l'équation n'est pas résolue et le projet ne fonctionnera pas sur le long terme, même si vous avez beaucoup d'argent ! On ne trouve pas un projet entrepreneurial, on le déniche en essayant de résoudre un problème que l'on observe dans sa société au quotidien ou même encore un problème que l'on a soi-même puisque si c'est le cas, certainement beaucoup d'autres l'ont aussi. C'est la démarche qui consiste à résoudre ce problème qui constitue votre projet et le financement c'est avant tout votre cerveau, votre consistance intellectuelle, votre capacité à résoudre cette fameuse équation, et non l'argent !

Chaque fois que vous souhaitez lancer un projet, essayez toujours de résoudre cette équation simple à trois inconnues : $X = Y + Z$ En déterminant avec précision X, Y et Z et trouvant la solution qui résout l'équation. Lorsque vous allez maîtriser la résolution de cette équation, et la dupliquer plusieurs fois, vous pourriez ajouter une nouvelle inconnue (nouveau produit dans votre entreprise, nouveau service, nouveau moyen de communication, etc.) et essayer maintenant de résoudre la nouvelle équation à 4 inconnues $X = Y + Z + P$ où P est la nouvelle donnée. Vous voyez directement qu'avec P, l'équation devient deux fois plus complexe à résoudre ! Un projet au départ c'est :

1 PROBLÈME = 1 POPULATION CIBLE + 1 MOYEN DE COMMUNICATION.

N'ajoutez **RIEN** à cette équation au départ !

Donc, ARRÊTEZ D'ESSAYER DE RÉSOUDRE LES ÉQUATIONS COMPLEXES au début de votre projet (vouloir résoudre plusieurs problèmes à la fois au début, utiliser

plusieurs moyens de communication au début, etc.), résolvez UNE SEULE ÉQUATION à trois inconnues et ajoutez de nouvelles inconnues en évoluant avec maîtrise...

Maintenant, ce qui est MAGNIFIQUE en mathématiques c'est qu'une équation présente toujours PLUSIEURS SOLUTIONS. Donc, arrêtez de dire qu'on va VOLER MON IDÉE, car une idée ne vaut ABSOLUMENT RIEN ! C'est trop ridicule de penser ici, car ce qui compte c'est la manière avec laquelle vous résolvez cette équation pour rendre cette idée compatible dans votre environnement, et par définition **PERSONNE NE PEUT COPIER VOTRE CERVEAU** avec ses spécificités et votre talent intrinsèque qui vous permettra d'avoir un angle de vue de résolution du problème que personne d'autre ne pourra jamais avoir, même si vous avez la même idée de départ...

Dans ce troisième exercice, il s'agit donc pour vous de résoudre cette simple équation à trois inconnues pour votre idée ou votre projet à savoir :

$X = Y + Y$ en déterminant avec précision X, Y et Z.

X

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Y

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Z

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. Images insolites

«Ne pas ajouter à la démente du réel la niaiserie d'une explication. »

Jean Rostand



Dans cette rubrique, j'ai réuni des images présentant certaines incohérences économiques qui se produisent dans nos pays africains et que nous devons corriger immédiatement, au risque de laisser prospérer cet esclavage moderne... On peut en rire (aussi !) mais cela reflète une crise profonde dans notre économie qu'il est de notre devoir de relever et combattre.

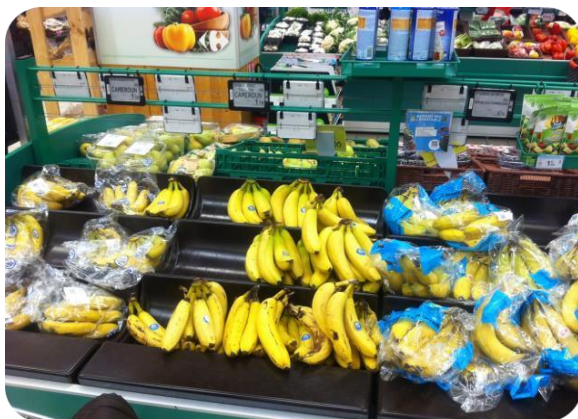


1. VIN DE PALME, MADE IN CAMEROUN

(Par les Chinois)

Le vin de palme est une boisson alcoolisée obtenue par fermentation naturelle de sève de palmier. C'est une boisson traditionnelle dans la plupart des régions tropicales, elle est très répandue en Afrique du Nord surtout dans les régions proches du Sahara ainsi qu'en Afrique Noire.

En passant notre temps à critiquer, nous sombrons dans cette paresse intellectuelle qui nous empêche de nous développer, d'apporter des solutions aux problèmes que nous décrions, et pendant que nous ronflons, les Chinois viennent chez nous produire le Matango (vin de palme), l'embouteillent et le commercialisent en Europe avec la mention « *Made in Cameroon* » (voir sur l'image).

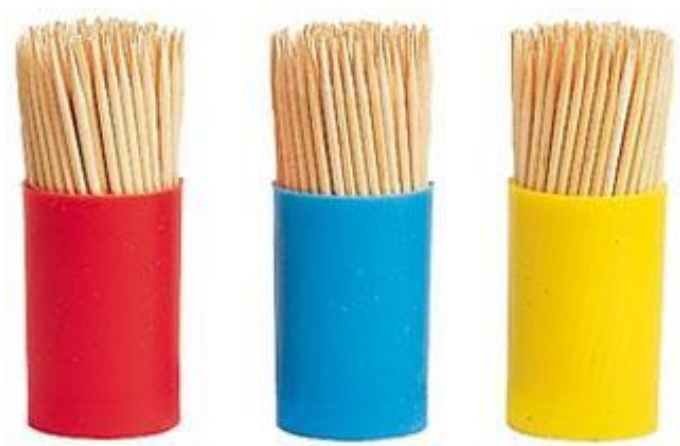


2. BANANE, MADE IN CAMEROUN (Par les Français)

Ici, il s'agit d'une photo prise en Allemagne, la banane « *Made in Cameroon* »

que les Camerounais de la Diaspora achètent au super marché en Allemagne. Pourtant, au Cameroun, cette banane est produite par la Société des plantations du Haut Penja (PHP), une entreprise française, qui réduit en esclavage des ouvriers camerounais, certains touchant 20 000 FCFA/mois pour un travail allant parfois jusqu'à 22h, sans oublier l'utilisation dans cette région, de certains pesticides interdits sur le plan international à cause de leurs effets cancérogènes, ou même encore le fait que cette entreprise ne paie pratiquement pas d'impôts, ce qui avait conduit Paul Éric KINGUE, l'ex- Maire de la Commune de Njombé -Penja en prison, lorsqu'il avait constaté ce drame.

Ces Camerounais de la diaspora qui ont fui le Cameroun en le considérant comme un enfer ont transformé le Cameroun en paradis pour les étrangers.



3. CURE-DENT CHINOIS VENDUS AU CAMEROUN

Même les cure-dents que nous utilisons au Cameroun sont importés de Chine ! **NOS CERVEAUX SONT VRAIMENT CONGELÉS !!!**



**4. LE PAIN MADE
IN CAMEROON
(Par les
occidentaux)**

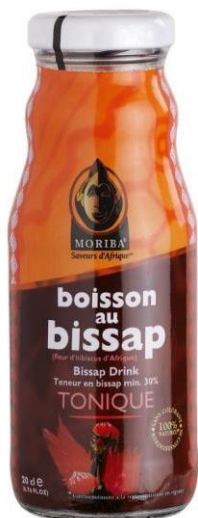
Le pain est l'aliment le plus consommé en Afrique. Il est fait à base de farine de blé. En vous

baladant dans votre ville ou votre pays, avez-vous déjà vu de vastes champs de blé ? Eh bien, non ! Donc, chaque fois que nous consommons du pain, nous enrichissons les agriculteurs européens de blé !



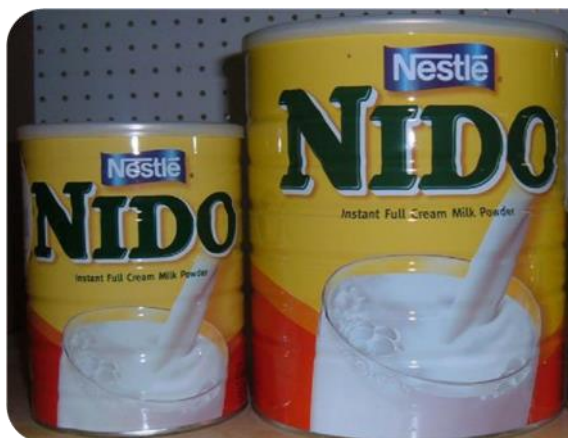
**5. JUS DE BISSAP
(FOLERE) ET GINGEMBRE
MADE IN CAMEROON
(par les Camerounais)**

Voilà la présentation des jus de Bissap et de gingembre vendu par les Camerounais et les Africains en général.



**VOICI LE MÊME JUS DE BISSAP,
AVEC UNE TOUCHE NEUVE DE
MARKETING : LE PACKAGING »!**

Nouveau packaging, nouveaux arômes, avec une plus-value x 400! Pourtant c'est simple, il suffit d'innover et transformer un produit artisanal en une boisson exceptionnelle



**6. LAIT EN POUDRE
INSTANTANÉ NIDO
VENDU AU
CAMEROUN**

Beaucoup d'Africains consomment du lait en poudre chaque matin, en espérant avoir leur bonne dose de calcium

de la journée.

Ce qu'ils ne comprennent pas c'est que, pour faire du lait en poudre, on utilise un procédé industriel qui s'appelle la déshydratation du lait (donc, on vide le lait liquide de son eau) et, pour produire 1 kg de lait en poudre, il faut utiliser 200 L de lait en liquide !!! Vous convenez donc que, vu le prix de vente du lait en poudre, il est tout à fait évident que ce n'est pas le lait en liquide qui a été utilisé pour le fabriquer ! En fait, il s'agit tout simplement de l'amidon de maïs avec beaucoup de matières grasses, un peu de sucre, quelques minéraux et vitamines ajouté en laboratoire et rien de plus que les gens consomment en pensant qu'il s'agit du lait...



7.L'EAU MINÉRALE CITRONNÉE, UN LEURRE ?

Le citron est un agrume qui détient la première place dans la liste des fruits préventifs. Grâce à sa haute teneur en vitamine C, il stimule les défenses immunitaires en diminuant le risque de maladies.

L'eau au citron apporte donc plein de bienfaits à n'importe quelle heure de la journée. Les industriels, ayant compris ces vertus de l'eau citronnée, ont décidé de saisir cette opportunité en proposant un nouveau produit : DE L'EAU MINÉRALE CITRONNÉE !

QUESTION : Avez-vous déjà vu un champ de citrons dans votre ville ou votre village ? D'où provient donc ce citron, en si grande quantité qu'on en utilise même une partie pour l'introduire dans ces bouteilles d'eau minérale ?

RÉPONSE : En fait, il n'y a même pas UNE SEULE GOUTTE de citron dans ces bouteilles !

Grâce à des procédés de chimie industrielle, on arrive à analyser la formule chimique du citron et à le fabriquer de façon synthétique sous forme d'arôme artificiel qu'on introduit ensuite dans ces bouteilles d'eau, et le tour est joué : **DU BON GOÛT DE CITRON, SANS CITRON.**



8. BOISSONS NON SUCRÉES, LE MYTHE DU LIGHT ET DU ZÉRO !

À première vue, les
boissons light et

zéros c'est super ! On peut en consommer des tonnes, sans l'inconvénient des calories et donc sans prendre de poids. Une personne qui veut perdre du poids ou un patient diabétique va naturellement être attirée par des aliments ou des boissons présentées comme « light » ou « zéro ». Les industriels, ayant compris ce problème ont décidé de saisir cette opportunité.

PROBLÈME = OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES !

Pendant que nous passons notre temps à critiquer sur Facebook, eux ils se contentent de résoudre nos problèmes pour nous facturer leur solution par la suite. À la place du sucre, ces boissons possèdent une substance qui s'appelle l'aspartame, un édulcorant dont la décomposition métabolique entraîne la mort des cellules synaptiques

(terminaisons nerveuses dans le cerveau) par sur-stimulation (tumeurs au cerveau, sclérose en plaques, épilepsie, diabète, gains de poids, addiction, etc.

Rien à foutre de notre santé, tant qu'ils gagnent leur argent !



9. LA BIÈRE AU CAMEROUN

(Par les occidentaux)

Saviez-vous que toutes les composantes qu'on utilise pour composer la bière chez nous sont importées, jusqu'au

maïs ? Du coup, chaque bière que nous consommons contribue à enrichir les producteurs européens de maïs, de houblon, de malt, etc. !



10. EAU SALÉE IMPORTÉE !

Chaque jour, au repos, nous réalisons un minimum de 20.000 mouvements respiratoires, au cours desquels nous inspirons et expirons près de 15.000 litres d'air. L'air inspiré est continuellement filtré par le nez avant d'entrer en contact avec les poumons. Un grand nombre de particules étrangères (microbes, virus, poussières, grains de pollen, substances toxiques, fumée de cigarette...) en suspension dans l'air sont donc piégées dans le mucus qui tapisse les cavités nasales.

Lorsqu'il fait froid, au contact des virus, notre système de défense se déclenche et notre muqueuse nasale réagit. Irritée, elle se met à gonfler et sécréter en excès du mucus, votre nez coule et s'obstrue : C'EST LE RHUME.

Prendre une douche tous les jours, généralement nous y pensons ! En revanche, nous avons moins le réflexe de nous

nettoyer le nez au quotidien. Pourtant, c'est une habitude qui permet de se protéger des infections ORL et d'améliorer le bien-être respiratoire, quel que soit le moment de l'année, un nez qui coule, bouché ou sec empêche naturellement de bien respirer, mais aussi de bien dormir.

La poussière, le tabagisme ou encore la pollution sont autant d'agressions permanentes pour les voies respiratoires, agressions auxquelles vous pouvez être confronté dans votre environnement quotidien. Dans ce contexte, se laver le nez comme on se laverait les mains n'est pas un geste d'hygiène banale, mais un vrai geste de santé. C'est ainsi la première mesure de prévention contre l'apparition du rhume et des éventuelles complications ORL qui en découlent, surtout chez l'enfant.

Les rayons des pharmacies débordent de produits nettoyants pour le nez et l'un des produits les plus célèbres est celui en image. C'est une solution à base d'eau de mer 100% naturelle! Donc, en 60 ans de bavardages, de critiques et de plaintes permanentes, de BAC + 72, de MBA et de doctorats qu'on nous présente à la télévision chaque dimanche, nous importons

toujours de l'eau salée (eau de mer) en spray, avec un beau packaging, qu'on nous vend à 2.600 FCFA !!!

**IMPORTER DE L'EAU, TOUT SIMPLEMENT
INCROYABLE !!!**

Il est vrai que ce n'est pas en diabolisant ce que les autres font de bien (ou mal) qu'on s'améliorera forcément. Le but est déjà de prendre conscience de l'état dans lequel nous sommes, à savoir sous assistance respiratoire intellectuelle, économique, politique, sociale et culturelle.

Heureusement, il existe une nouvelle jeunesse consciente qui ne dort pas, qui a VENDU SON LIT et qui travaille dur afin que ces incohérences ne perdurent plus longtemps...

**ET PENDANT QUE LES ÉTRANGERS S'ENRICHISSENT
CHEZ NOUS, VOICI CE QUE NOUS FAISONS...**

Le Jeune Entrepreneur Africain



Certains pensent qu'on développe un pays seulement par la force de la prière...

D'autres essaient de gagner des millions en cochant des numéros...



Et les plus courageux vont à l'assaut du paradis avec une pirogue...



9. *Post-Scriptum*

*« Il n'y a qu'une seule façon d'éviter les critiques : ne rien faire, ne rien dire,
et n'être rien ! » **Aristote***

Nous sommes l'avenir de ce continent, il est donc de notre devoir de prendre son économie en main, ceci en créant des solutions innovatrices, car si nous ne le faisons pas, bientôt, même dans nos villages, nous serons des locataires puisque les étrangers auront déjà tout pris. La nature a horreur du vide, et nous laissons ce vide lorsque nous ne faisons rien, lorsque nous fuyons et surtout lorsque nous passons juste notre temps à nous plaindre et à débattre sur des sujets qui n'ont aucune utilité pour notre développement qui doit d'abord et surtout être économique!

Dans le tome 2, nous parlerons des opportunités d'affaires en Afrique en présentant cinquante exemples pratiques dans huit secteurs d'activités, des structures juridiques, des stratégies de croissance et enfin, nous verrons comment créer votre multinationale.

Vive la jeunesse camerounaise, vive la jeunesse africaine!

Claudel NOUBISSIE,
« J'ai vendu mon lit »

10. Biographie de l'auteur

« J'ai vendu mon lit ! » **Claudél NOUBISSIE,**

Le Jeune Entrepreneur Africain



Né le 15 décembre 1989 au Cameroun, **Claudé NOUBISSIE** est un entrepreneur et médecin de formation. Au travers de sa plume qui trahit sa passion, il révèle les stratégies à adopter et surtout les pièges à éviter lorsqu'on se lance dans l'entrepreneuriat en Afrique. Il aime la recherche, les nouvelles technologies et la culture.

Il est fondateur de :

➤ **SOS Médecins Cameroun**

(Co-fondateurs : Dr Fernand OMBOLO, Dr Patrick KUISSU, Cédric DJAKOU et Patrick KOAGNE)



Le Jeune Entrepreneur Africain

C'est une association offrant des services de consultation et de soins à domicile, des conseils en ligne gratuits par téléphone et via les réseaux sociaux, des évacuations sanitaires, des campagnes de santé, etc.

➤ StartUp Academy :



Il s'agit d'un incubateur de startups qui permet aux jeunes de développer leur potentiel au-delà de leur formation scolaire et académique, et surtout de stimuler ces derniers afin qu'ils acquièrent le goût de l'entrepreneuriat au travers de la sensibilisation, de la formation ainsi que l'investissement.

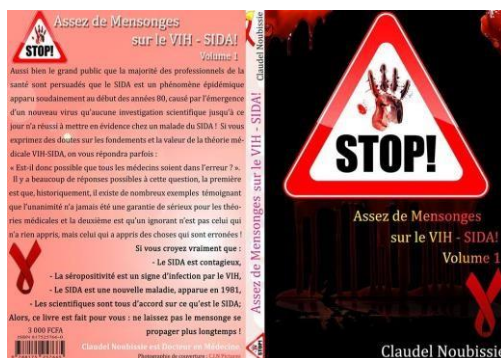
➤ **Sur Mesure by Claudel Joël Noubissie :**



Une ligne de vêtements haut de gamme confectionnés sur mesure.

Il est également auteur des ouvrages suivants :

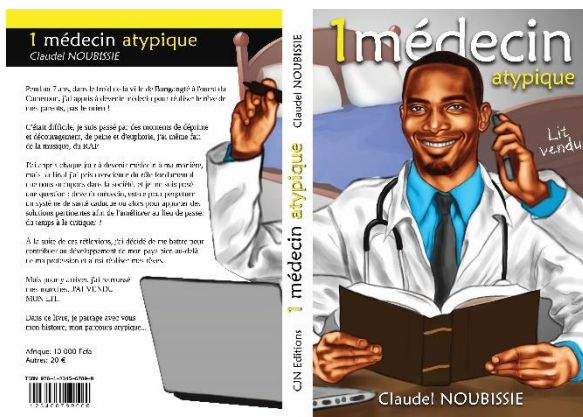
1. *Stop, assez de mensonges sur le VIH-SIDA*, CJN éditions, 2015



2. La Fonction marketing à l'hôpital, CJN Editions, 2016



3. Un médecin atypique, SENG'A Editions, 2017

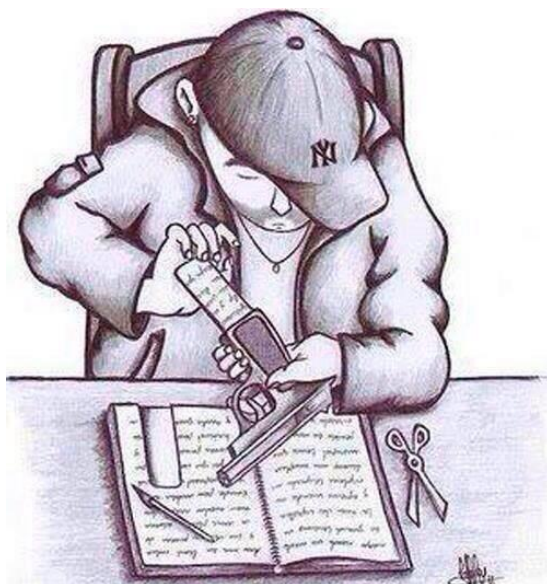


ATTENTION !!!

Ce livre est surtout destiné au public jeune, compte tenu du fait que les jeunes Africains sont pour la plupart paupérisés par un système imbibé de manipulation dont eux seuls sont encore récupérables ; il explique en un langage simple, cru et sans tabous tous les mécanismes mis en place par le système et qui empêchent les Africains de prospérer dans l'entrepreneuriat, moteur du développement d'un pays.

« Âmes sensibles » s'abstenir !

Le Jeune Entrepreneur Africain



« Si le savoir est une arme, soyons armés, car sans lui nous sommes désarmés »

Kery James

RECOMMANDATIONS D'OUVRAGES

Le Jeune Entrepreneur Africain

1. *Géostratégie africaine, Tome 1 et Tome 2, Jean-Paul Pougala*
2. *Libérez votre cerveau, Idriss ABERKANE*
3. *Vaincre les Objections des Clients, Michaël Aguilar*
4. *Le Livre des morts en Égypte, Louvre*
5. *Poison blanc, Le Nlongi*
6. *Les meilleures pratiques du management et de l'entrepreneuriat en Afrique: Comment accompagner les entrepreneurs de demain ? Jean-Pierre Honla*
7. *La Pression de l'Oppression, Farida Bemba Nabourema*
8. *50 notions clés sur l'économie pour les Nuls, Michel MUSOLINO*
9. *Père riche, père pauvre, Robert Kiyosaki*
10. *Bien vivre le Principe 80/20, moins de travail et de stress pour plus de succès et de plaisir, Richard Koch*

Le Jeune Entrepreneur Africain

11. *Tout le monde mérite d'être riche, **Olivier Seban***
12. *Réfléchissez et devenez riche, **Napoleon Hill***
13. *L'Art de la guerre, **Sun Tzu***
14. *Le quadrant du cash flow, **Robert Kiyosaki***
15. *Avant de quitter votre emploi : 10 leçons pratiques que tout entrepreneur devrait connaître s'il veut ériger une entreprise multimillionnaire, **Robert Kiyosaki***
16. *L'économie pour les Nuls*
17. *Le marketing pour les Nuls*
18. *Jésus de Nazareth, **Joseph Ratzinger, Benoît XVI***

BONUS

50 idées de projets à débiter Sans Financement

50 IDÉES DE PROJETS À DÉBUTER SANS FINANCEMENT EN AFRIQUE

PAR



*N.B. Ce document est un support de la conférence « **StartUp Academy : créer une entreprise sans financement** ».*

*Sa compréhension nécessite une parfaite maîtrise de la dernière partie de ce livre :
« **Comment créer une entreprise sans financement** »
ainsi que les explications de ladite conférence.*

En général, dès qu'on parle de création d'entreprises, on parle très vite de financement, de levées de fonds, de *Business-Angels*... Pourtant, « création d'entreprises » et « beaucoup d'argent » ne sont pas synonymes. Il est tout à fait possible de se lancer sans forcément avoir beaucoup d'argent, en tout cas dans certains domaines.

Alors, s'il est possible d'entreprendre sans capitaux importants, c'est tout aussi sûr que cela est plus facile. Cela permet d'aller plus vite et de débloquer les situations difficiles plus rapidement, de renforcer son équipe et de vraiment donner toutes les chances à son projet.

Les économies africaines se classent facilement parmi les plus résistantes au monde. L'Afrique devient une plaque tournante de plus en plus attractive pour les investisseurs à la lumière des différentes réformes économiques, politiques et sociales que connaît le continent, ce qui crée un environnement d'affaires et amélioré propice à l'investissement direct étranger. En dehors de cela, il y a un développement généralisé de l'infrastructure sociale et

physique, et un vivier de travailleurs entrepreneurs de plus en plus instruits à travers le continent.

Il y a également une sérieuse hausse du pouvoir d'achat des Africains. Selon la Banque africaine de Développement (BAD), l'émergence rapide de la classe moyenne en Afrique fait qu'elle compte aujourd'hui plus de 300 millions de personnes. En outre, des analyses du Mckinsey Global Institute estiment que les dépenses générales en consommation à travers le continent vont dépasser la barre du trillion (1000 milliards) de dollars en 2018.

Voici donc quelques pistes à suivre pour se lancer sans argent. Chacun de ces cinquante-deux projets sont des idées d'affaires lucratives dans lesquelles vous devriez envisager d'investir si vous ne disposez pas (ou peu) de financement.

- 1. Chasseur immobilier : traquer des biens à la place des acheteurs,**
- 2. Comptables à la tâche : offrir ses services en freelance aux PME,**
- 3. Coach de vie, motivateur : de l'écoute...et un téléphone,**
- 4. Faire visiter sa région, promotion du tourisme : le premier pas vers une agence de voyages,**
- 5. Organiser des obsèques en sous-traitance : un business peu réjouissant, mais florissant,**
- 6. Rechercher et ouvrir des chambres d'hôte : un bon moyen de rentabiliser les espaces vides,**
- 7. Mon avocat en Ligne : une plateforme virtuelle de conseil par des Avocats,**
- 8. Home service : ménagère à domicile, pressing à domicile, etc.**
- 9. Planificateur et organisateur d'évènements,**
- 10. Moderniser les activités artisanales : chaussures, sacs, vêtements, etc.,**
- 11. Shopping en ligne avec des articles en sous-traitance,**

- 12. Restaurant virtuel et livraison à domicile de plats achetés ailleurs (supermarchés, etc.),**
- 13. Home-stage : relooker du mobilier à moindre coût,**
- 14. Organiser l'entretien des entreprises en dehors des heures de bureau : ménage, rangement, lessive, etc.**
- 15. S'occuper des ordures dans les ménages et les transformer (biogaz, bio engrais, etc.)**
- 16. Acheteur professionnel : conseil vestimentaire, guide achat informatique, etc.,**
- 17. Mon médecin en ligne, programmation de rendez-vous avec des médecins**
- 18. Mon répétiteur en ligne : service de conseil et d'orientation pour les élèves et étudiants,**
- 19. Un coffre-fort pour les données numériques : archivages électroniques,**
- 20. Louer des places de parking**
- 21. Mon mécanicien auto en ligne,**

- 22. L'industrie de l'anniversaire d'enfants :
organisateur d'anniversaires et d'évènements
pour enfants,**
- 23. Services de confection de dossiers pour concours
et documents administratifs clé en main,**
- 24. Marqueteur en ligne d'entreprise physique,**
- 25. Mon laboratoire d'analyse en sous-traitance,**
- 26. Mon photographe en ligne,**
- 27. Plateforme de location de voiture ou de
covoiturages**
- 28. Organisateur d'évènements de rencontre entre
célibataires en partenariat avec des dance-club,
snack-bar, etc.,**
- 29. Plateforme de réservation et d'achat de billet
d'avion, billet de train, de bus, etc.,**
- 30. Organisateur de formation en ligne :
Informatique, management, finance, etc.,**
- 31. Ouvrir une structure de vente d'eau potable,**
- 32. Mettre sur pied une structure de valorisation de
nos boissons locales avec de nouveaux
packagings : foléré, kossam, matango, etc.**

- 33. Créer une réunion et utiliser un capital intérêt des cotisations pour financer des startups et prendre des parts dans les entreprises qui seront créées,**
- 34. Plateforme permettant de faciliter les achats en ligne,**
- 35. Plateforme d'échange et de vente d'objets,**
- 36. Mettre sur pied une garderie d'enfant,**
- 37. Créer une structure permettant de ramener les enfants de l'école maternelle à la maison après les cours,**
- 38. Créateur de site internet pour les PME,**
- 39. Community Manager : Animer et fédérer des communautés sur Internet pour le compte d'une société, d'une marque, d'une célébrité ou d'une institution,**
- 40. Plateforme de réservation de taxi, de véhicules**
- 41. Mise en place d'un marché vendant uniquement des produits Made in Africa,**
- 42. Plateforme de troc/échange de services,**

- 43. Plateforme de location et promotion de la lecture, vente et échange de livre,**
- 44. Plateforme de lutte contre le gaspillage alimentaire en récupérant les produits dont la date d'expiration est proche pour les transformer en biogaz, les offrir aux personnes démunies, etc.,**
- 45. Plateforme d'aide aux PME pour les recrutements,**
- 46. Plateforme de tourisme participatif qui permet de trouver des personnes aux mêmes intérêts pour voyager/faire des activités ensemble tout en se partageant les frais,**
- 47. Plateforme d'achat en gros qui permet de trouver des personnes qui souhaitent effectuer les mêmes achats afin de les acheter en gros pour réduire les coûts,**
- 48. Création d'une plateforme d'échange de devises,**
- 49. Plateforme de recyclage de déchets plastiques en pavés !**

- 50. Plateforme de professionnalisation de vente des produits de consommation locaux (safou, porcs, poulets.),**
- 51. Plateforme de cuisine à domicile pour ceux qui ne savent pas cuisiner,**
- 52. Plateforme de coaching sportif et alimentaire pour ceux qui souhaitent perdre du poids.**

StartUp Academy

L'art d'innover sans diplôme !

RECOMMANDATIONS DE FORMATIONS



Start-Up Academy

L'école des futurs patrons



Contacts :



Email: *startupacademy237@gmail.com*



Téléphone : *(+237) 699 721 033 / 696 509 167*



WhatsApp: *(+237) 677 619 011 / 699 721 033*

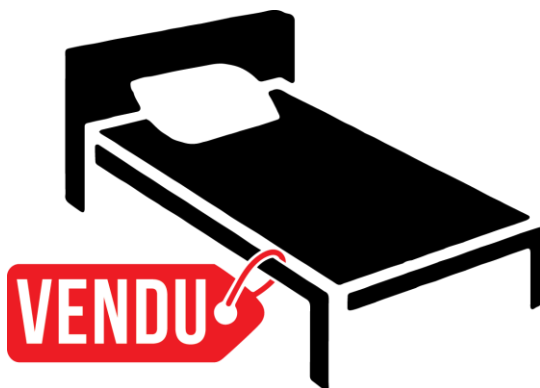


Facebook: *Start-Up Academy; Dr Claudel Noubissie;*

Claudel Noubissie



Site Internet : *<http://www.startupacademy237.com/>*



J'AI VENDU MON LIT !

► **Pourquoi ?**

Pour sortir de notre sommeil intellectuel (et non physique), travailler dur, il faut cesser de ronfler afin d'apporter de véritables solutions qui permettront le décollage économique de notre pays en particulier, puis de notre continent en général.

Vendre son lit devient donc :

- ✓ *Une technique d'autodéfense intellectuelle,*
- ✓ *Un concept,*
- ✓ *Une idéologie...*

Claudél NOUBISSIE